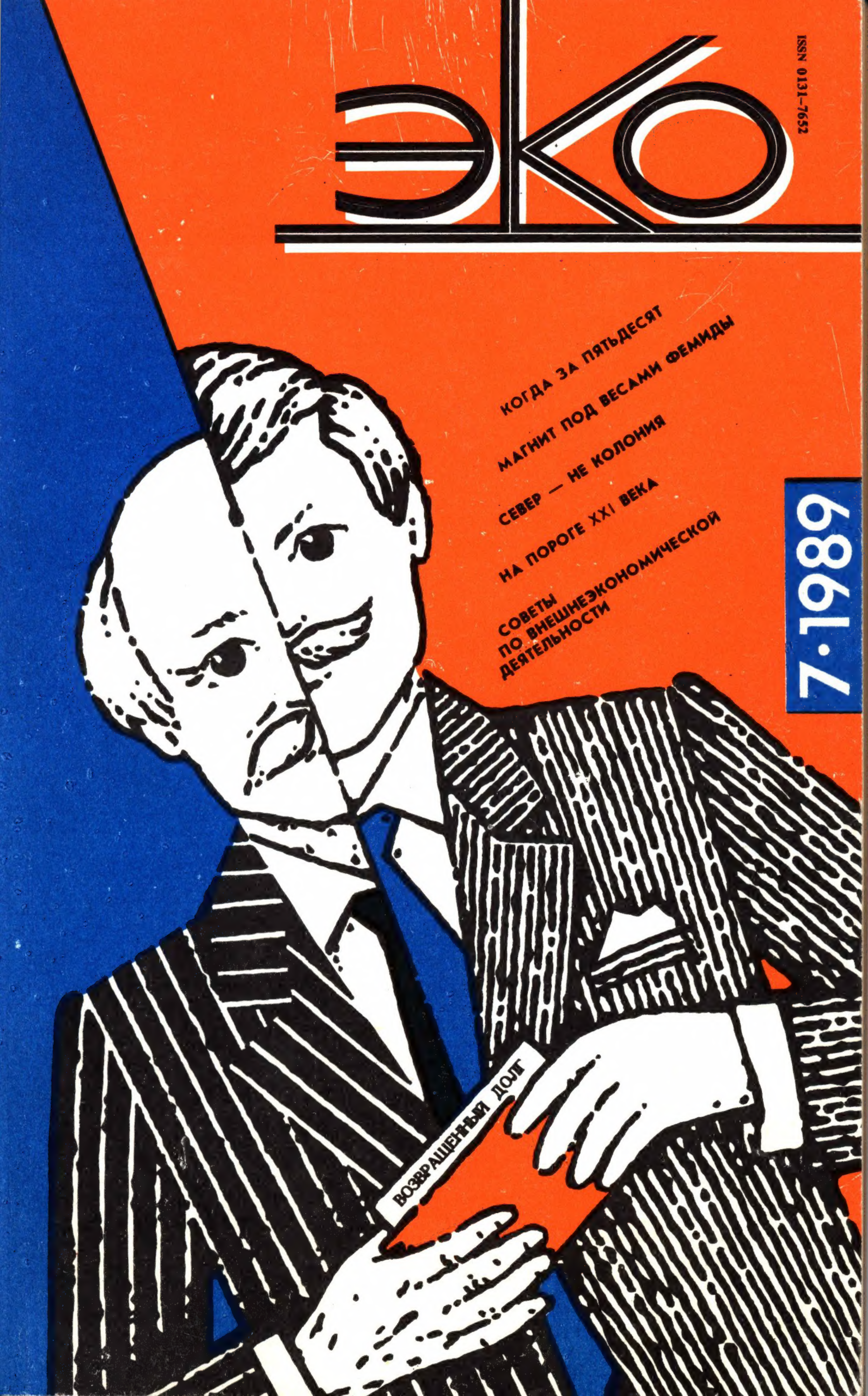

ЭКО
ISSN 0131-7652
КОГДА ЗА ПЯТЬДЕСЯТ
МАГНИТ ПОД ВЕСАМИ ФЕМИДЫ
СЕВЕР — НЕ КОЛОНИЯ
НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА
СОВЕТЫ
ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
7·1989
ВОЗВРАЩЕННЫЙ ДОЛГ

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

Если «ЭКО» и на 1989 год видит решение проблем нового хозяйственного механизма «во введении второй формы хозрасчета», пусть даже сверху донизу, то у журнала еще не сложилась четкая концепция экономической реформы. Желаю ее выработать и настойчиво пропагандировать. Иначе нам удачи не видать.

В.М. БОЙКО, инженер, Бобруйск

В условиях зарождающейся хозяйственной самостоятельности и перехода к экономическим методам управления резко возрос интерес к эффективным методам экономического анализа хозяйственной деятельности производственных подразделений.

Считаю поэтому необходимым помещать в разделе «Зарубежный опыт» переводы удавшихся публикаций методического характера по вопросам такого анализа.

В.В. СЕМИН, инженер, Кировоград

Представляется, что критический анализ, общественная экспертиза новых идей, предложений по новым формам хозяйствования являются сегодня даже более актуальными, чем задача распространения передового опыта.

В.Ф. КОМАРОВ, научный работник, Новосибирск

Мы забыли слова Ленина: «Коммунистом можно стать лишь тогда, когда обогатишь свою память всеми достижениями, которые выработало человечество». Наши беды — в нашем невежестве. К 1953 году мы были практически без интеллигенции. Чем шире мы будем приобщаться к достижениям мировой науки, общаться с выдающимися учеными мира, тем быстрее вылезем из тупика.

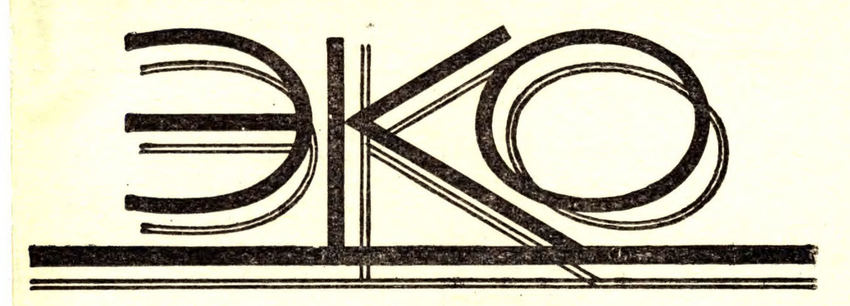
А.П. РУДЕНКОВ, старший экономист, Хмельницкий

Плохо, что наши ученые все еще не могут или бояться самостоятельно мыслить, оглядываются на ЦК, как бы не одернули. Западные специалисты, по-моему, более точны и реалистичны в оценке экономической ситуации в нашей стране. Поэтому нам не помешали бы систематические публикации обзоров исследований советологов, их оригинальных работ.

К сожалению, в нашей печати редко глубоко обсуждается уровень экономического развития наших союзных республик и уровень жизни в них. Особенно меня беспокоит Россия. Ее культура, природа, экономика, ее народ изувечены, по-моему, больше всего. Почему в России так медленно идет пробуждение самосознания народа? Тишина какая-то зловещая, или все уже спились, или всё всем стало безразлично! Очень хочу знать, что же стало с нашей Республикой.

В.А. ДЕМИН, зам. главного инженера, Орехово-Зуево

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

7 (181) 1989

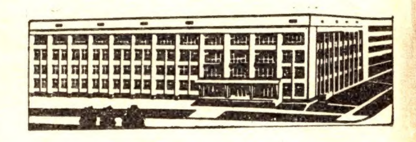


НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1989. № 7. 1—192.

Номер готовили:
Т. М. БОЙКО, Т. Р. БОЛДЫРЕВА,
В. С. ЛАВРОВ, М. Н. ЛЕВИНА,
А. П. ЛЕОНТЬЕВ, Н. К. МАКСИМОВА,
Л. Ф. РОМАНОВА, В. Г. РУБЕНЧИК,
Г. М. ЧЕВЕРДА, Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
Л. А. ЩЕРБАКОВА

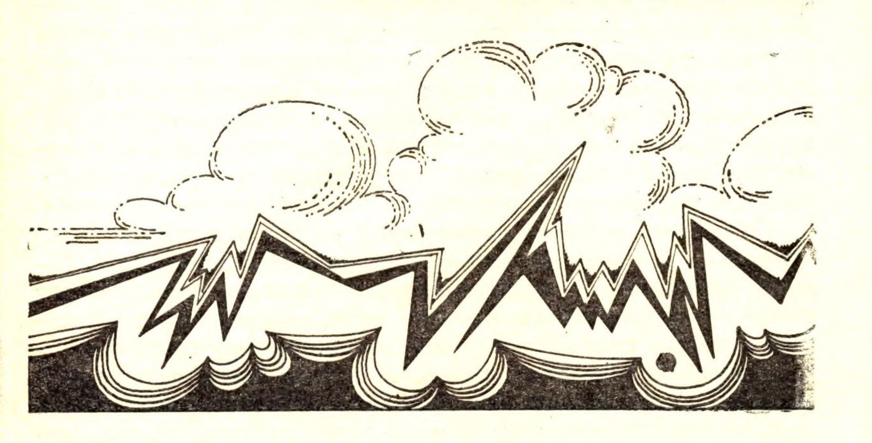


Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
проспект
Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректоры
В. В. БОРИСОВА, С. В. БЛИНОВА

Сдано в набор 29.03.89. Подписано к печати 19.05.89. МН-01053. Формат 84Х108 1/32. Бумага кн.-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 12,41. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 160 000. Заказ 640. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



ИЗЪЯНЫ ТЕОРИИ — ЗИГЗАГИ ПРАКТИКИ

Ю. В. СУХОТИН,
доктор экономических наук,
ЦЭМИ АН СССР,
Москва

Важнейший социальный ориентир экономической реформы справедливо видят в ее нацеленности на общественно полезную активизацию всех участников хозяйственной жизни. Однако активизация активизации рознь. Одно дело, когда массы шаг за шагом приобщаются к самому созданию, принятию или отклонению новых экономических порядков. Тогда рост продуктивности и качества работы становится прямым следствием социального возвышения личности каждого члена общества. И совсем иное дело, если новые хозяйственные порядки вырабатываются узким кругом реформаторов со специальной целью подстегнуть производственную и трудовую «отдачу».

В практике реформы наблюдаются оба подхода, но, к сожалению, второй пока преобладает. Впечатляют, конечно, почины многих кооператоров, подрядных коллективов, предприятий, успешно выходящих на мировой рынок.

Между тем резко выступают и все минусы «революции сверху»— келейная подготовка проектов реформ, необязательность и зачастую призрачность их общественного обсуждения, анонимное редактирование в недрах управленческого аппарата. Проведение новых порядков в жизнь омрачается неразборчивой всеохватностью, кампанейским форсированием — будь то повальный перевод на полный хозрасчет, сплошная подрядизация, арендизация или «кавалерийская атака на алкоголь». Пускается в ход и административный нажим, меры принуждения, вызывающие нелестные параллели с эпохой сплошной коллективизации.

Подобные приемы проведения реформ особенно рискованны и ненадежны именно в современных условиях. Будучи нацелены на пробуждение активности лишь одного сорта,— исполнительской — они провоцируют поиск быстрых и легких способов отклика на инициативу сверху: имитацию новых порядков, рапорты о досрочном переходе и охвате, взамен ожидаемой прибавки конечных результатов, повышения эффективности и качества работы. Но тем самым наносится неисчислимый моральный ущерб делу перестройки. Энтузиазм сменяется разочарованием, доброжелательное выжидание — отчужденностью, оценкой реформы как очередной сомнительной затеи верхов. Связываться с ней всерьез опасно, ветры перемен могут задуть в другую сторону. Лучше затаиться, поймав для себя, если удастся, несколько рыбок в мутной воде.

На фоне молчаливого приспособленчества (унаследованного, впрочем, от застойной поры) общественно полезными действиями представляются открытые протесты против тех или иных мероприятий. Так, недвусмысленное неодобрение массами готовящейся реформы цен оживило углубленное изучение этой проблематики. Быстро нашлись резонные возражения проекту Госкомцен, предложены более здравые варианты ценовой политики. Правда, чиновники пока продолжают проработку первоначального замысла. Но есть признаки, что и на сей раз, так же как в деле с поворотом северных рек, голос общественности возымеет свое действие. Несмотря на невыработанность и несовершенство форм, эти случаи — обнадеживающие проявления живого народного вмешательства в экономическую политику, причем отнюдь не во вред народному хозяйству и обществу в целом.

Естественным и необходимым этапом демократического обновления представляется утверждение принципов народного самоуправления в делах руководства экономикой страны и самого хода перестройки. Думается, что если массы, общественность овладеют, наконец, прерогативой призывать к ответу авторов сомнительных реформаторских мероприятий, смещать высокопоставленных инициаторов провалившихся затей, то это в огромной мере послужит повышению профессионализма и обоснованности мер перестройки. Рискованной станет подмена доказательности пустыми обещаниями, упованием на авось. А то ведь сейчас не только многие экономисты, но и публицисты неясных специальностей почуяли себя в роли этаких столыпиных или графов витте, которым История доверила коренное оздоровление хозяйственной жизни страны. Причем недюжинный оптимизм, достойный героя чеховской «Хирургии», нередко сочетается с его же уровнем компетенции. Я далек от мысли, что ход реформы направляет та или иная группа публицистов. Но в их писаниях с большой силой проявился психологический настрой, присущий многим поколениям наших революционеров сверху — уверенность, что «низы» послушно включатся в заготовленные для них социально-экономические порядки, и именно программа реформ «обречена на успех».

Зачастую видят лишь две альтернативы: либо малые «порции» оздоровительных мероприятий и затяжное лечение, либо лошадиные дозы предлагаемых снадобий, острые формы болезни и быстрое исцеление. А верно ли прописаны сами лекарства? Даже если это так, не будет ли разумным, уяснив истинное положение ослабленной болезнью экономики, определить «критические» приемы назначенных препаратов, превышение дозы которых грозит летальным исходом? Именно реальная опасность слишком резких неумелых рывков, способных толкнуть экономику от затяжного застоя к ускоренному развалу (скажем, через галопирующую инфляцию) должна бы предостеречь от самоуверенности и благодушия, побудить к мобилизации всех накопленных знаний, вовсе не малого потенциала экономической теории.

И хотя надо честно признать, что эти знания далеко не гарантируют стопроцентной управляемости социально-экономической жизни (еще недавно выдававшейся за аксиому), но все же они, думается, могут помочь избежать крупных

провалов, отличать возможное от невозможного, приемлемое от опасного. Между тем ход перестройки дает немало примеров неумения разбираться даже в вопросах, хорошо изученных теорией.

Итак, большие надежды возлагались на то, что переводимые на полный хозрасчет предприятия (совместно с новыми кооперативами), действуя в конкурентном режиме, позволят быстро насытить потребительский рынок, поднять качество продукции, культуру обслуживания. Оказалось, однако, что предприятия стремятся поднять свои доходы не наращивая выпуска действительно улучшенных товаров, а прибегая к прежним приемам их удорожания (псевдообновление изделий, вымывание дешевого ассортимента и т. п.). Эти стереотипы даже обостряются по мере снижения доли госзаказа и ослабления опеки сверху. Предприимчивость же кооператоров направляется не столько на снижение дефицитности товаров и услуг, сколько на предложение таких, где на дефицитности можно особенно крупно «заработать». Вместо конкуренции с госпромышленностью и торговлей часто происходит простое замещение государственного предложения кооперативным (не без «теневых» выгод для всех участников такого рода смычки).

Этот результат мог стать неожиданным лишь при крайне поверхностных представлениях о «законах рынка», на которые уповали реформаторы. Им казалось, что всякий товаропроизводитель (в том числе наши предприятия) по натуре своей конкурент — надо лишь не мешать ему самостоятельно хозяйствовать ради прибыли и не подрывать данный стимул беспорядочными изъятиями. На деле же самой выгодной для всякого производителя-продавца является позиция монополиста — возможность с наименьшими усилиями и хлопотами сбывать свой товар по сколь угодно высокой цене, действовать в гарантированных условиях контраста, а не подвергаться риску прогореть на открытом рынке. Соответственно самым выгодным для покупателя является положение монопсониста — возможность получать все что нужно от не имеющих другого клиента поставщиков и в идеале — даром. В «естественно выросших» рыночных экономиях эти антагонистические мотивации во многом нейтрализуются исторически сложившимся соотношением сил между участниками товарооб-

мена, несмотря на большую роль проявлений монополизма.

В нашей же экономике, отличающейся безудержным диктатом поставщика, утопично рассчитывать, что само по себе «хозяйственное освобождение» производителей породит конкуренцию поставщиков с ее благами для потребителей. Ведь господство монополизма есть наиболее желанная среда для «свежесамостоятельных» производителей. Им нет никакого резона что-либо менять. Поэтому надлежащим лейтмотивом хозяйственного оживления представляется не столько «независимость производителей», сколько, наоборот, утверждение их зависимости от потребителей.

Задача крайне осложняется уничтожением в нашей стране широкого мелкотоварного уклада, являющегося естественным «резервуаром» конкурентоспособного хозяйствования, с его мотивами, навыками и традициями, не исчезавшего ни в одной социалистической стране, успешно подпитывающего (мелкий бизнес) экономику развитых капиталистических стран. Вряд ли возможно возродить его механическими приемами вроде раздробления крупных предприятий. Хотя такие меры в некоторых дозах могут быть полезны, не надо забывать, что носителями монополизма могут быть не только гигантские предприятия и организации, но и мелкие производители (те же кооперативы или «индивидуалы»), утилизирующие диверсификацию продуктов, например лучшее качество плодоовощей на базаре, нежели в магазине. В этих условиях восстановление полноценного конкурентного рынка вряд ли может быть очень скорым делом. Правомерно позаботиться о защите личного потребления (по самому своему характеру разрозненного, распыленного) с помощью таких мер, как потребительские объединения с широкими полномочиями воздействия на производителей.

С другой стороны, требует неотложных мер ликвидация засилья группы ведомств по заготовкам, хранению и сбыту сельхозпродукции, которым выгодно целенаправленное уничтожение значительной части продовольственных ресурсов страны, т. е. прямой саботаж одной из главных задач реформы. Решительные «антитрестовские» действия в этом звене народного хозяйства представляются намного более экономически эффективными и социально оправданными, нежели попытки форсировать (подчас путем

неприемлемых «нажимных» методов) подрядно-арендное увеличение сельхозпродукции, которая станет жертвой огромных потерь в заготовительно-сбытовом «конвейере».

Кроме нехватки профессионализма, обоснованию экономической реформы вредят слабости в методологии, самом подходе к практике. Во многом они повторяют свойства экономической идеологии периода застоя. И это неудивительно. Ведь последняя отнюдь не считала себя идеологией застоя. Напротив, все ее внимание поглощало движение вперед — преобразование природы, великие стройки, внедрение новейшей техники, повышение эффективности и качества, новое отношение к труду и т. д. Расхождения между возвышенными проектами и грубой реальностью объяснялись классическими «отдельными ошибками и просчетами», допускаемыми кое-где и подчас. То, что за «просчетами» стоят на деле своекорыстные расчеты могущественных группировок, а «ошибки» стали удобным прикрытием ряда стереотипов хозяйственного поведения,— было, конечно, понятно многим экономистам. Как теперь всем и каждому, кто сколько-нибудь вдумывается в факты, сообщаемые средствами массовой информации.

Разумеется, витание в облаках прожектерства в ущерб достоверному отображению налично сущего появилось у экономистов не от хорошей жизни. Но и вступление в эпоху гласности не изменило сложившейся структуры интересов и занятий экономистов. По-прежнему львиная доля внимания — новому, насаждаемым хозяйственным порядкам. Что касается дореформенных, то зачем углубленно изучать экономический режим, который надлежит в корне переделать? Его типовые свойства — это лишь нарушения объективных законов экономики, достойные всяческого осуждения. И осуждают. Не утратив поверхностности, присущей эпохе «отдельных недостатков», указанные обвинения приобрели безудержную обобщенность, почти космический размах.

Ясно, что такая подмена понимания морализированием — плохая услуга практике. Ведь старая система по-своему целостна, очень живуча, имеет свои закономерности, еще очень слабо понятые. Чем сильнее иллюзия, что новые порядки можно сформировать из любого исходного материала, действуя одними и теми же приемами, тем меньше шансов на реальный успех перестройки. Кроме того, обильные ныне сверхобобщенные суждения не в ла-

дах с логикой и фактами. Скажем, вдруг заявляют, что причина плохой работы, инертности, иждивенчества производственников — в социальных гарантиях (особенно трудоустройства). И лекарство не забывают прописать — безработицу как кнут для работающих, отправку на работу «куда пошлют», затруднения в доступе к жилью, детским учреждениям и т. п. Ведь тут целая философия — восхваление дисциплины страха и социальной незащищенности. Коль скоро принципы дозировки этих стимулов не указываются, невольно возникает вопрос. Быть может, верный путь к хозяйственному оздоровлению — не «умеренная», а именно массовая безработица, чтобы все почувствовали ее повседневную угрозу. Надо ведь наверстывать отставание от капстран. Никаких временных пособий. А уж посылать, так на началах закрепления или лагерного режима.

Присущ ли нашей экономике избыток социальной защищенности? Отнюдь нет. Практикуются и угроза увольнения, и манипуляции с очередями на жилье, и посылка на всякие авральные работы. Люди страшно ущемлены в сфере потребления (трата времени в очередях, бестоварье, дороговизна, оскорбления). Подтверждает ли все это теорию репрессивного стимулирования труда? Позволяет ли она понять причины нашего застоя? И наоборот. Хотя безработица присуща капитализму, разве экономические успехи его лидирующих стран сопровождаются ростом безработицы? Разве при всех временных колебаниях системам социальных гарантий в этих странах присуща тенденция свертывания, а не роста? Именно современные производительные силы, с их растущей зависимостью от качества личностного фактора, делают все более важной общеисторическую истину. Несвободный и запуганный работник — плохой работник. Конечно, всякого рода эксплуататоры стремятся выжать или выбить из работника «прибавку отдачи», привержены к насаждению дисциплины страха. Но даже с позиций утилитарной эффективности эта антигуманная практика близорука и бесперспективна.

Или взять кампанию против «огосударствления», за разъединение общенародной и государственной собственности. Она ведется в стиле голословных деклараций. Нет попыток дать четкие определения обеих категорий, раскрыть их плюсы и минусы. Если поводом для разделения стали бесспорные грехи старого «казенного» хозяйства, то почему считать за аксиому, что государство закаменело

в своей «ненародности» и принципиально неулучшаемо? Разве «всякое государство» порождает засилье рашидовых, адыловых и трегубовых? Такая огульность особенно неуместна в условиях крупномасштабной политической реформы, призванной установить, наконец, реальное народовластие. Разве оно никак не отразится на характере государственной собственности? Или борьба против огосударствления вдохновляется не столько заботой о реальном народовластии в экономике, сколько сомнениями в необходимости ее общенационального регулирования и направления?

Еще меньше (если это возможно) обременены аргументацией самые глобальные утверждения, требующие, казалось бы, наибольшего чувства ответственности за свои слова. Например, что социализм-де по самой природе не благоприятствует экономической активности, предприимчивости и добросовестному труду. Нехватка этих начал в нашей застойной экономике — отнюдь не достаточное основание для выводов о «природе социализма». Скорее наоборот, эта экономика должна быть проверена, «тестирована на социалистичность», исходя из критериев, принципов социализма. Ведь и строить нашу систему пытались, опираясь на определенные понятия о социализме, который, как известно, не может возникнуть стихийно, самотеком. Вполне уместен и очень важен вопрос, чья именно «природа» проступает в пороках нашей социально-экономической жизни. Для серьезного ответа нужен углубленный анализ принципов социализма, а не панические возгласы.

Перипетии наших ценовых реформ с большой силой выявляют социальную опасность кустарничества, недостаточной профессиональной компетенции. Принято считать главными задачами нынешней реформы разовое упорядочение уровней цен и исправление регулирующих функций самого механизма ценообразования. До сих пор он регулирует, и весьма сильно, лишь одну сторону экономической жизни — распыленное личное потребление. При каждом изменении розничных цен потребители вынуждены пересматривать свой бюджет. Это сразу влияет на уровни благосостояния разных групп населения. Но отнюдь не на объем, структуру и качество производства, которое регулируется прямыми заданиями, а не через цены.

К производителю же ценообразование чрезвычайно благосклонно. Оно строится на принципе «возмещения за-

трат»— фактических издержек производства, благословляя и «повседневную» расточительность, и ее усугубление — возрастающую динамику себестоимости. Рациональное же («антизатратное») ценообразование побуждает производителя подстраивать свои действия (варьировать продукцию, экономить издержки) под цену как общественный норматив хозяйствования, достаточно жесткий, чтобы вынуждать свертывание непомерно дорогих звеньев производства, их замену расширением поставок от более эффективных производителей. Вместе с тем цена должна гибко реагировать на расхождения между спросом и предложением, способствуя их сбалансированию. Лишь при таких свойствах цена каждого блага может верно отражать уровень общественно необходимых затрат («реальных издержек»).

По причине «затратного принципа» и ряда особенностей предшествующей политики цен, последние далеко оторвались у нас от общественно необходимых уровней. Дистанции отрыва скорее всего весьма неодинаковы для разных благ. Поэтому упорядочение уровней цен и выравнивание пропорций между ними, спору нет, важно и неотвратимо. Но как узнать истинные значения? Наши ведомства, причастные к делу (Госкомцен, Минфин, Госплан), отнюдь не мучит этот вопрос. За «реальные издержки» без хлопот принимается фактическая себестоимость, взошедшая на дрожжах расточительства — сколь бы витиевато ни рассуждали деятели указанных учреждений об общественно необходимых затратах. Ведь их цели ясны. Освободиться от забот по дотированию убыточных производств. Создать видимость нормализации хозяйственного положения во всех отраслях, заодно заработав политический капитал на демонстрировании радикальных перестроечных усилий.

В расчеты ведомств отнюдь не входит замена старого принципа ценообразования равновесным механизмом. То, что при этом качество хозяйствования нисколько не повышается, убыточность и потребность в дотациях вскоре вновь появляются на сцене (как уже не раз происходило), а масштабная розничная ценовая агрессия станет болезненным и незаслуженным ударом по населению в самый критический момент перестройки,— мало трогает ведомственных революционеров. Их поведение понятно и предсказуемо. Но каким образом на эту удочку могли попасться ученые идеологи реформ, принявшие очередной сеанс

ведомственного камуфляжа за необходимый первый шаг революции в ценообразовании,— вот загадка.

Эти ученые забыли принцип ценообразования, фундаментальный для марксовой экономической теории. И не только для нее. Здесь различается скорее терминология, чем суть. Не может быть общественно необходимых затрат в отрыве от надлежащего состояния самого производства. Многое в нем должно стать общественно необходимым — объемы всех видов продукции, распределение их выпуска между всеми производителями, равно как и распределение средств производства, «общественно нормальные» технологии, способы организации и т. д. и т. п. Без этого невозможно даже приблизительно судить о «правильных» уровнях цен.

Наше хозяйство заведомо далеко от общественно необходимых параметров, причем неизвестно, насколько и в какую сторону — «с недостатком» или «с избытком» — по каждому из них. Как же можно надеяться «упорядочить» цены, не упорядочивая экономику? Абсурдность этой идеи показали еще в 60-х гг. лидеры экономико-математического направления Л. Канторович, В. Новожилов и др. Хотя в их теоретической модели оптимального народнохозяйственного плана формируются оценки, обладающие всеми главными свойствами общественно необходимых затрат, сами авторы настойчиво предостерегали против попыток вычисления такого плана «на базе конкретных данных» и внедрения в практику. Отнюдь не только из-за необозримых «технических» трудностей подобной задачи, но и потому, что она неизбежно содержала бы подмену оценочных суждений всех членов общества соображениями плановиков о том, что хорошо и что плохо «для людей».

Всех указанных трудностей не существовало для множества энтузиастов, устремившихся по модельному пути в надежде вычислить ценовой «оптимум до оптимума» (производственного). Одной из небезызвестных конструкций такого рода были так называемые «цены единого уровня». Этой математически припомаженной процедуре, как и обычным, примитивным попыткам разового упорядочения цен, присуще базирование на сложившемся состоянии экономики и механизмов хозяйствования. Будучи построена на распределении совокупной прибыли по тому или иному правилу между фактическими (т. е. заведомо нерациональными) уровнями издержек, она естественно не может

дать какого-либо проверяемого приближения к «правильным ценам». Тем не менее, сторонники всех подобных перерасчетов склонны, похоже, признавать «исправлением цен» сам факт их отклонения от исходных уровней. Не обращалось внимания ни на опасности ломки жизненного уклада потребителей, ни на то, что прежний хозяйственный механизм вскоре размоет «радикально обновленные» ценовые пропорции. Таковы, можно сказать, гносеологические корни смычки многих идеологов реформы с бюрократами от ценообразования.

Правда, в отличие от последних, ученые начинают осознавать опасность административно-погромного употребления экономических рычагов. Выдвигаемые с недавних пор предложения (С. С. Шаталин, А. А. Дерябин, В. Д. Белкин, Н. П. Шмелев) намечают, пока робко и довольно расплывчато, верную, думается, переориентацию. Отказ от попытки обновить все цены «одним ударом», предваряющим перестройку самого механизма хозяйствования — ценообразования. Только в контексте такого механизма, а не в отрыве от него, можно выйти на правильные уровни цен и сохранить эту правильность. Но вводить новые порядки не одним рывком и повсеместно, а постепенно на разных «участках» экономики, в комплексе обеспечивающих мер.

Можно начать с отраслей по выпуску потребительских благ, не забывая подкреплять дело переходом к оптовой торговле (В. Д. Белкин). Можно упорядочивать в первую очередь оптовые и закупочные цены, не трогая розничных. Дотации производителям не губительны, широко применяются в процветающих рыночных экономиках (С. С. Шаталин). Есть большие резервы снижения закупочных цен сельхозпродукции, вместо повышения розничных. Ведь две трети 60-миллиардной дотации уходит на поддержание самых неэффективных хозяйств, продукцию которых (менее 20 % общего предложения) можно заменить расширением поставок от высокопродуктивных предприятий, с наименьшими издержками производства (Н. П. Шмелев). Здесь и обозначен огрубленно принцип действия того рационального механизма хозяйствования — ценообразования, который лежит в основе позитивных качеств рыночного регулятора и теоретически строго раскрывается в моделях оптимизации.

Суть этого механизма — в первоочередном задействовании самых экономичных способов производства при поддержании баланса между производством и потреблением. Его запуск естественным образом связан со становлением новых хозяйственных отношений. Пока что этому мешают и разверстанные сверху планы поставок (не основанные на знании резервов повышения экономичности), и нерациональные закупочные цены (пониженные для передовых производителей, повышенные — для остальных). Внезапный переход к отношениям вроде «вольного рынка» может вызвать потрясения непредсказуемых масштабов — массовое разорение производителей, либо резкий скачок цен, не гарантирующий, однако, роста предложения ввиду возникновения выгод монополистического типа.

Напротив, весьма кстати была бы осторожная разумная политика ответственного перед обществом компетентного руководства. Так, не трогая розничных цен, можно было бы начать с отмены обязательных поставок для лучших и худших производителей (при некотором повышении закупочных цен для первых). Не влияя существенно на совокупные размеры поставок, это поощрило бы лучшие хозяйства расширять производство, а худшие — свертывать его. Последним стоило бы содействовать в переключении на более рентабельные виды деятельности, в противоположность прежней практике запрещения такой переспециализации. В итоге ряда туров этого процесса, последовательно уменьшающего долю обязательных поставок, можно было бы получить намного более дешевую по издержкам продукцию, а также новый стиль хозяйствования, где цены играют роль верного ориентира и действенного регулятора производства. И отнюдь не обязательно в виде стихийной саморегуляции и беспорядочного отсева, разорения не выдержавших состязания производителей, но с широкими возможностями направлять хозяйственную активность в интересах всех участников и общества в целом.

Несмотря на первые признаки понимания того, что хорошие цены — атрибут, а не предпосылка хорошей экономики, вера в «ценовой рычаг» хозяйственного подъема еще очень крепка. Как бы, мол, только узнать эти цены заранее, да еще без утомительных и ненадежных расчетов. И вдруг решение падает с неба. Эврика! Достаточно лишь взять за отправной пункт соотношения цен на мировом

рынке. Заглянул в прейскуранты, и нет проблем. Внедряйте! «Быстрое и надежное оздоровление экономики» обеспечено.

Феномен выравнивания национальных цен по мировым пропорциям был замечен не Н. П. Шмелевым в 1987 г., а скажем так, несколько раньше. Еще в первой половине прошлого века он получил добротное научное объяснение в теории внешней торговли Рикардо—Милля, которая и сейчас остается общепринятой в своих главных положениях [1]. Выравнивание — не предпосылка, а результат участия в международном разделении труда стран, уже имеющих конкурентный механизм хозяйствования — ценообразования, а не «приступающих» к его созданию.

Существует некоторая (для каждой страны своя) наилучшая схема специализации производства. Скажем, укрупненно, 40 % хозяйственных ресурсов направить в производство продовольствия, 60 % — на выпуск промышленных изделий. Пока эта структура не достигнута, экспортно-импортные операции «преждевременны» в том смысле, что обязательно найдется вариант переспециализации (т. е. сокращения производства одной группы продуктов и передачи высвобождаемых ресурсов для расширения другой), компенсирующий частичную утрату для потребителя «заменяемого продукта» большей прибавкой «заменяющего», нежели при отпуске первого за рубеж и завозе второго на выручку от экспорта.

Но и при наилучшей специализации производства внешняя торговля может оказаться ненужной — если структура потребления (скажем, те же 40 % продовольствия и 60 % промтоваров) совпадет со структурой производства. Здесь «норма замещения» экспортного товара импортным, определяемая как раз пропорцией их мировых цен, в точности равна «производственной норме замещения», определяемой только переливами труда и капитала в отечественной экономике. Напротив, при любых несовпадениях структуры потребления (скажем, 50 % и 50 %, 30 % и 70 % продовольствия и промтоваров) с наилучшей специализацией производства (40 % и 60 % в нашем примере) страна обязательно выиграет от участия в международном разделении труда. Экспортируя разницу производимого и потребляемого продукта, она получит по импорту заведомо

[1] Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс. 1964. Гл. 32.

больше дополнительных товаров, нежели при попытке обеспечить данную структуру потребления отходом от наилучшей специализации производства.

Если в стране действует конкурентное ценообразование и свобода выхода на мировой рынок, то нет препятствий к тому, чтобы ее отечественные пропорции цен (отражающие «производственные нормы замещения») совпали с мировыми. Взаимодополнение миграции ресурсов внутри страны и внешней торговли происходит «само собой».

Однако монополия внешней торговли, отсутствие конкурентных цен не являются «абсолютной преградой» выходу в положение наилучшей специализации. Ведь для выявления сравнительной выгодности переспециализации и экспортно-импортных вариантов годятся не только мировые пропорции цен, но и любые другие. Важно лишь, чтобы каждый раз эти варианты сравнивались в одних и тех же ценах.

Можно, конечно, сколь угодно справедливо ссылаться на то, что конкурентные производители со свободой выхода на мировой рынок сумеют намного лучше вскрывать резервы производства, нежели чиновники ведомств, вроде Госплана и Минвнешторга, в итоге обеспечивать более точный выход на лучшую специализацию, поднять и в ней обилие и качество поставок. Но это будут доказательства именно того, что свойства хозяйственного механизма, а не сами по себе пропорции цен служат инструментом оздоровления экономики. Думать, что попав в контекст нашей застойной системы, данные цены вызовут в ней искомые импульсы хозяйственного оживления — все равно, что рассчитывать на превращение обезьяны в человека, облачая ее во фрачную пару или мундир с золотым шитьем. Нетрудно предсказать, что самые «мировые» цены на продовольствие не удержат деятелей агросектора от перекрытия их растущими издержками, а стартовое удешевление ботинок и телевизоров будет успешно изжито классическими приемами вымывания ассортимента, внедрения изделий с индексами «Н», «Д» и т. д. Если производители привыкли не подстраиваться под цену, а подминать ее под себя, то почему они будут поступать иначе с некими «правильными» ценами?

Потребителей же, и без того забитых в нашей системе, предлагаемая ценовая перестройка ставит в безвыходное положение. Ведь потребности в предметах первой не-

обходимости наиболее консервативны (кривые спроса на них неэластичны). Не побегут широкие массы за цветными телевизорами. Средством удержать привычный, отнюдь не избыточный, рацион питания останется для большинства отказ от увеличения покупок промтоваров (если не их сокращение). Не буду касаться компенсаций. Сейчас множится обоснованная критика этой задумки. Вопрос же об инфляционной спирали нуждается, на мой взгляд, в углубленном изучении. Но нельзя пройти мимо нелепой «переоценки по мировым стандартам» платы за жилье и коммунальные услуги. Ведь не будучи предметом экспорта-импорта, жилища с их инфраструктурой никоим образом не могут быть втянуты в уравнивание ценовых пропорций, связанное с международным разделением труда. Что касается туманной ссылки на «тенденции современных производительных сил»[2], то разве способ их учета должен состоять в том, чтобы не дожидаясь повышения качества жилья до мировых стандартов, отнять 20—30 % личного дохода у обитателей картонных девятиэтажек, общаг, коммуналок и «хрущоб»?

Я не ставлю под вопрос благие намерения идеологов ценовой перестройки. Но сами по себе манипуляции с уровнями и пропорциями цен в роли ее «первого этапа»— столь же болезненный, сколь и бессмысленный удар по населению, особенно его малообеспеченным слоям. Невольно приходит на память известная фраза о безответственных крикунах.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

О пользе философствования

В статье Р. В. Рывкиной «Экономическая культура как память общества» («ЭКО». 1989. № 1) предпринята попытка осмыслить наши экономические преобразования с нравственно-философских позиций.

За длительный период социалистического развития у большинства кадров даже высокого хозяйственного уровня философские познания оказались «законсервированными» на уровне изучения предмета в вузе. Потому что реальное управление экономикой не нуждалось в «философствовании», а требовало угодничества, изворотливости при выполнении «любой ценой плана от достигнутого». Мы набили руку

[2] Шмелев Н. Авансы и долги // Новый мир. 1987. № 7.

на трафаретных схемах и подходах, на бесплодных или малоэффективных мероприятиях, забирающих время, энергию, деньги и заглушающих совесть — мерило человеческого в человеке. И нельзя не согласиться с автором в том, что многие наши беды в развитии экономики произошли из-за «геройски»-пренебрежительного отношения к общепризнанным философским взглядам, духовным ценностям, нравственным и этическим нормам повседневного человеческого поведения и общения. Сегодня все это необходимо создавать почти заново и заново формировать мировоззрение. Философски переосмыслять не только вопросы экономики и культуры, но и экологии, политики, вопросы мироздания в целом. В этом смысле считаю полезной и публикацию беседы с академиком В. П. Казначеевым «Царь природы? Наблюдатель вселенной? или «всего лишь человек?..» («ЭКО». 1988. № 1). «Границы компетентности» нашего среднего специалиста в материальных и моральных ценностях весьма скромны, и образовавшийся пробел необходимо устранять всеми доступными средствами. Названные публикации способствуют этому.

К недостаткам публикации Р. В. Рывкиной я бы отнес то, что автор не всегда последовательна в трактовке и применении часто употребляемого в статье понятия «культура», «затрепанного» и во многом извращенного в нашей реальности.

Ю. И. ЕРШОВ, инженер,
Киев

Товар встречают по одежке

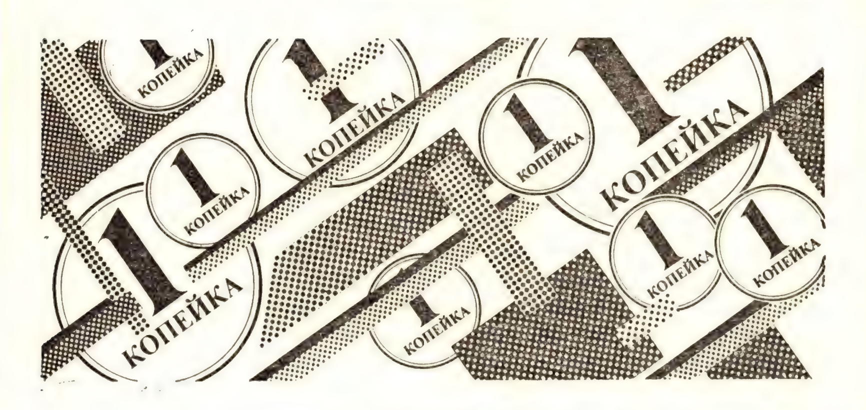
Во всем мире, кроме нашей страны, упаковка изделий — большая производственная сфера, в которой трудятся тысячи специалистов. Покупателей привлекает красиво «одетая» продукция. Они за это платят до 30 % цены изделия.

Обидно, когда на Черниговском комбинате музыкальных инструментов упаковывают в импортную коробку детскую гитару, чтобы отправить ее за рубеж. Встречаются у нас и другие высококачественные вещи, например миксер «Рось» или фен «Русалка», но без высококачественной упаковки. И тут заколдованный круг: изготовитель не умеет делать красивые картонные или из другого материала коробки, а тот, кто умеет, зачастую не представляет, что за изделие в них будет. Это то же самое, что шить одежду, не видя того, кто будет ее носить.

Проблема не новая, но рационального решения так и не найдено, тем более, что и хорошие упаковочные материалы дефицитны. Я думаю, что такие крупные предприятия, как Киевский картонно-бумажный комбинат, никогда не решат проблему.

Предлагаю в каждом городе с населением до 1 млн человек создать одно небольшое предприятие с объемом производства в 6—8 млн руб., способное выпускать примерно 50 млн упаковочных коробок. На таком предприятии можно было бы собрать рассеянное сейчас по многим заводам и фабрикам специальное оборудование и материалы.

А. В. КОЗАК,
директор фабрики картонажных изделий,
Киев



К РЕАЛЬНОМУ ХОЗРАСЧЕТУ ЧЕРЕЗ АРЕНДУ

А. Н. ТОЛСТИКОВ,
кандидат экономических наук,
НИФИ Минфина СССР,
Москва

Аренда в промышленности возникла как новый путь к реальной самостоятельности предприятий и полному хозрасчету. К ней обратились, когда предприятия не спешили переходить на вторую модель хозрасчета. В 1988 г. по второй модели работало, например, только 47 предприятий машиностроительного комплекса. Многих пугает остаточный метод образования заработной платы в условиях, когда вышестоящие организации то и дело корректируют в свою пользу нормативы отчислений в фонды министерства и бюджет. А для арендного предприятия был провозглашен важный принцип хозяйственной самостоятельности: хозрасчетный доход остается в полном распоряжении коллектива предприятия и на него не распространяются правила разделения этого дохода на фонды предприятия по нормативам, установленным сверху. Благодаря этому арендное предприятие на деле обретает независимость от

ведомства по отношениям, затрагивающим жизненно важные интересы трудового коллектива.

Такое право предоставлено Законом о государственном предприятии всем предприятиям на хозрасчете. Закон утверждает, что хозрасчетный доход поступает в полное распоряжение предприятий и используется трудовым коллективом самостоятельно. Но это право имеет формальный характер. В последующем оно не получило конкретного развития, наборот, были приняты противоположные по смыслу положения. По «Типовому положению о нормативном порядке распределения дохода на 1988—1990 годы по объединениям, предприятиям и организациям, переведенным на полный хозрасчет и самофинансирование», нормативы предприятию устанавливаются вышестоящей организацией (ГПО, Министерством). Это право в руках ведомства позволяет его аппарату устанавливать нормативы распределения по своему усмотрению, что ставит предприятие в зависимость от него.

Неужели же ведомства не захотят распространить это право на арендные предприятия?

Сначала, в «Общих методических положениях по аренде государственного предприятия трудовым коллективом», было введено лишь одно ограничение: темпы роста заработной платы должны быть ниже темпов роста производительности труда. Таким способом задается опережающий рост фондов развития производства и социального развития по отношению к росту фонда заработной платы. Этого достаточно для поддержания сложившихся экономических пропорций воспроизводства, соотношения спроса и предложения, но недостаточно для вышестоящей организации.

Поэтому уже в Законе об арендном предприятии предполагается определять рост фонда заработной платы долей от хозрасчетного дохода, устанавливаемой вышестоящей организацией. Этим устраняется единственное существенное отличие аренды от второй модели хозрасчета, и все возвращается «на круги своя».

Делается это якобы для того, чтобы избежать неприятных последствий предоставления свободы предприятиям. «Проедят» основные фонды! Однако с экономической точки зрения это утверждение выглядит, мягко говоря, неубедительно. Основные фонды восстанавливаются за счет амортизационных отчислений. Хозрасчетный доход — источник расширения производства. Дело самого трудового

коллектива расширять свое производство или нет, поскольку на расширение общественного производства предприятие внесло платежи за производственные фонды, плату за трудовые и природные ресурсы в бюджет. Если коллектив видит перспективу развития своего предприятия, свои выгоды от этого, то можно быть уверенным, что он позаботится об этом без указания ведомства и лучше ведомства.

Для предприятий, выпускающих предметы потребления, вообще не нужны никакие ограничения, ибо рост заработной платы их коллективов обеспечивается производимой ими продукцией и не может ухудшить соотношения между денежными доходами населения и их материальным покрытием.

Доводы о необходимости вмешиваться в распределение хозрасчетного дохода несостоятельны и прикрывают истинные цели ведомств — сохранить статус-кво.

Не способствует укреплению хозяйственной самостоятельности предприятия и развитию арендных отношений не совсем точная оценка некоторых достоинств и специфических черт аренды самими ее инициаторами, когда делается упор не на то, что действительно важно для дела. Так, по мнению проф. В. Рутгайзера, аренда избавляет предприятия от вмешательства вышестоящей организации и упомянутых корректировок, поскольку «при аренде заключается договор на длительный срок, где указываются не нормативы, а конкретные суммы отчислений от доходов. То есть не на словах, а на деле осуществляется ленинский принцип замены разверстки продналогом»[1]. Последняя фраза подчеркивает, какое значение придается замене нормативов. А важно ли это на деле? Более того, сам способ установления арендной платы в «конкретных суммах отчислений от доходов», записанный в «Общих методических положениях по аренде государственного предприятия трудовым коллективом» представляется для промышленных предприятий ошибочным. Если в договоре указать неизменные по годам суммы платежей на весь период аренды, то со временем, при росте доходов доля платежа относительно доходов станет уменьшаться. Это равносильно принятию снижающегося норматива отчислений. В то же время другие предприятия (на хозрасчете) будут платить, исходя из действующих установок, в лучшем слу-

[1] Заводы — в аренду // Правда. 1988. 18 июля.

чае по неизменному нормативу. Это поставит арендные предприятия в более выгодные условия.

Если установить возрастающую сумму арендного платежа, то надо предвидеть, как возрастут доходы. Поскольку же в договоре записываются суммы платежей, то тем самым жестко планируются размеры доходов арендному предприятию на 10—15 лет. И это преподносится как полная самостоятельность и свобода хозяйственной жизни! Однако на деле планирование доходов на перспективу нереально. Можно с уверенностью сказать, что за такой период они будут возрастать не так, как предполагалось вначале. Тогда либо арендный платеж ляжет тяжким грузом на рабочий коллектив и возобновится ситуация, из-за которой предприятия не желают переходить на вторую модель хозрасчета, либо облегчит ему жизнь. И это будет зависеть только от того, как они сумели заключить договор. Очевидно, в таком расхождении между жесткой программой платежей и реальными результатами и условиями хозяйствования кроется большая опасность для аренды.

Что действительно важно, так это наличие самого договора, юридически закрепляющего определенные, не подлежащие изменению в одностороннем порядке размеры платежей. В договоре, если он имеет юридическую силу, правовую и экономическую защиту, нормативы не только не хуже, но и предпочтительнее «конкретных сумм», особенно на длительный период.

Действительно план не обеспечивает «неприкосновенности» утвержденных предприятию долговременных нормативов. Однако нормативы корректируются не потому, что они сами по себе обладают какими-то свойствами, которые располагают к этому вышестоящую организацию, или вынуждают ее делать это. Наоборот, признано, что нормативы могут и должны оставаться неизменными длительный срок, а посему различного рода корректировки долгосрочных нормативов, установленных в планах, запрещены и должны рассматриваться как нарушение постановлений. Более того, если вышестоящий орган меняет установленные в плане долговременные нормативы или суммы отчислений в централизованные фонды и резервы, а также платежей в бюджет, то это равносильно изъятию хозрасчетного дохода, что запрещено Законом о государственном предприятии. (Статья 3: «Хозрасчетный доход кол-

лектива... используется самостоятельно и изъятию не подлежит».)

Все нарушения, связанные с изменениями нормативов, вытекают из условий хозяйствования, в которых полный хозрасчет еще не состоялся на деле, а предприятия не обрели полную хозяйственную самостоятельность. Если существует и укоренилась практика «корректировок», то поскольку арендное предприятие остается в таком же подчинении вышестоящей организации, можно полагать, что вряд ли договор об аренде спасет: он также будет нарушен, предприятию навяжут поправки, а поводов к изменению арендных и других платежей за 10—15 лет найдется достаточно. Договор в таких условиях хозяйствования — слабая защита.

НАДО МЕНЯТЬ УСЛОВИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

С переходом на аренду в первую очередь надо придать арендному предприятию экономическую независимость, которая исключала бы возможность произвола, командования, нарушения договоров вышестоящей организацией.

Для этого надо решить три проблемы:

- определить сущность аренды и арендных платежей;
- предоставить предприятию на аренде права самостоятельного распределения и использования хозрасчетного дохода;
- установить хозрасчетные отношения арендного предприятия с ведомством.

Самое неясное и противоречивое в «Общих методических положениях по аренде...» — это арендные отношения, их основа и границы арендных платежей. Согласно этим положениям рабочий коллектив арендует государственное предприятие, заключая договор об аренде с вышестоящей организацией, которой вносится арендная плата. Данные отношения возможны и законны, если собственником предприятия, производственных фондов является эта организация. С другой стороны, плата вышестоящей организации за что-либо другое не может называться арендной платой. В противном случае это будет означать признание министерств, ведомств в качестве собственников предприятий,

производственных фондов, противоречащее Конституции.

Аренда как производственное отношение исключает собственника, т. е. субъекта, сдавшего средства производства, из числа руководителей или организаторов хозяйственной деятельности. Средствами производства и получаемой продукцией распоряжается арендатор. Но если трудовой коллектив арендует предприятие у вышестоящей организации, то такие отношения вряд ли возможны, поскольку главк или министерство осуществляет руководство хозяйственной деятельностью арендного предприятия. Положение о том, что трудовой коллектив заключает арендный договор с вышестоящей организацией противоречиво по своей сути. Это уже не аренда, а нечто другое. Под видом аренды выступает внутриведомственный арендный подряд. Именно его укрепляют положения, определяющие права ведомств регулировать хозяйственные отношения, утверждая нормы и нормативы, которые ведомства стараются вложить в Закон об аренде. В результате аренда как новая для нас форма производственных отношений, как путь к реальному хозрасчету может просто не состояться.

Арендные отношения заложены в Законе о государственном предприятии. Здесь указано, что средства производства передаются государством в пользование трудовому коллективу. Ввиду этого, платежи за производственные фонды и природные ресурсы выступают как арендная плата. По крайней мере, их можно так рассматривать. Поэтому договор об аренде предприятия формализует или юридически оформляет эти отношения между трудовым коллективом и государством. Он должен заключаться с организациями, которым эти платежи поступают и которые распоряжаются этими денежными средствами. Ими являются финансовые органы и исполкомы Советов депутатов трудящихся. Именно к ним следует обращаться трудовому коллективу с предложением о переходе на аренду. Вместе с этим надо утвердить правило, что арендное предприятие самостоятельно вносит все платежи в бюджет, т. е. применяет децентрализованный порядок расчетов с бюджетом.

В «Общих методических положениях...» в арендную плату превращены отчисления в централизованный фонд и резервы министерства. Но эти отчисления, вносимые всеми подведомственными предприятиями, никогда не рассмат-

ривались как платежи за производственные фонды. Превращать их для какой-то части предприятий в арендную плату — значит пускать пыль в глаза. Название явно не соответствует содержнию.

По «Положению о порядке образования централизованного фонда и резервов министерств и выплат из него на 1989—1990 гг.» предприятия вносят часть прибыли и амортизационных отчислений по установленным нормативам в централизованный фонд и резервы министерства, который используется по трем направлениям: значительная часть средств идет обратно предприятиям, т. е. перераспределяется и используется на те же цели, что и собственные средства; другая часть идет на финансирование отраслевой науки, проведение выставок, подготовку кадров и т. п.; третья часть средств расходуется на аппарат управления ведомства.

«Положение» не устанавливает, что перераспределяемые между предприятиями средства имеют возвратный характер. Это соответствует действительности. Одни предприятия платят больше, другие больше получают. Так, в 1987 г. ВНПО «Криотехника» отчислило в централизованный фонд Минхиммаша 7947 тыс. руб., а получило 793 тыс. руб., а НПО «Уралхиммаш» при платеже 2231 тыс. руб. получило 7421 тыс. руб. Такие пропорции платежей и поступлений могут сохраниться на протяжении многих лет.

Перераспределение доходов держит «на плаву» низкорентабельные и убыточные предприятия, которые могут не спешить вылезать из долгов, поскольку их не надо платить. Продолжительная практика перераспределения, сформировавшая предприятия с весьма разными уровнями технологии, закрепляет дотации (ассигнования из фондов) как нечто объективно необходимое в каждое данное время. Поэтому число убыточных предприятий не сокращается. Получается порочный круг, который трудно разомкнуть. Министерствам легче перераспределять средства, чем выводить предприятия из убыточности. Способствует им в этом то, что перераспределительные отношения тянутся вверх, от министерств к Минфину, а встречные потоки денежных средств нередко направляют в обратную сторону до половины платежей, сделанных в бюджет. И какими бы ни были принципы финансирования из бюджета, «бедное» министерство всегда получит средства на поддержание

своих убыточных и низкорентабельных предприятий: меньше возьмут или больше дадут. Оттого и появляются в кабинете министра финансов т. Гостева В. В. «плачущие министры», которым он на просьбу о деньгах советует их зарабатывать (из интервью). Воспользуются ли этим советом министры до тех пор, пока не окажутся на полном и реальном хозрасчете?

Для арендного предприятия с заключением договора круг перераспределения доходов разомкнется своеобразно: платежи вышестоящей организации в бюджет останутся или будут установлены, а на ассигнования из централизованного фонда расчитывать не придется. Как правило, на аренду «отпускают» низкорентабельные или убыточные предприятия, имеющие изношенные производственные фонды, устаревшую технологию. Их поддерживали средствами из централизованного фонда, за них вносили часть платежей в бюджет. И именно им предлагается на старте аренды поднять двойной груз платежей.

Аренда на практике показала, что почувствовав себя хозяином, трудовой коллектив может превратить хронически убыточное предприятие в рентабельное и перспективное производство. Но чтобы действительно стать хозяином на предприятии, он должен сам распоряжаться своим доходом и иметь с ведомством хозрасчетные отношения как с равноправным партнером.

Для этого следует совершенно иначе определять платежи предприятию в централизованный фонд министерства и, соответственно, порядок пользования этим фондом. Надо разделить отчисления в этот фонд на отдельные платежи. Отдельным платежом вносить средства, которые затем используются для оказания помощи и развития предприятий. Эти отношения с фондом должны строиться на принципе возвратности, исключающем нехозрасчетные, перераспределительные отношения. На этой основе перейти в дальнейшем к коммерческому кредиту.

Средства на содержание научных организаций, учебных заведений, выставок и т. д., отчисляемые в централизованный фонд, следует получать по каналам хоздоговорных отношений между этими организациями и предприятиями.

Отдельно отчислять средства на содержание аппарата управления вышестоящей организации как плату за услуги по выполнению хозяйственных операций и других услуг по управлению.

Размеры этой платы вместе с перечнем оказываемых услуг, в том числе по кредитованию из централизованного фонда министерства, фиксируются в договоре об аренде предприятия в разделе взаимных обязательств.

На таких хозрасчетных отношениях по-новому решается вопрос о ведомственной подчиненности и хозяйственной самостоятельности предприятий. Подчиненность не будет бесправием, если арендное предприятие получит право отказаться от ведомственной подчиненности, от услуг вышестоящей организации. (В таком случае услуги по обеспечению предприятия сырьем и материалами могут взять на себя хозрасчетные организации системы Госснаба.)

●

Аренда стала распространяться, давая хорошие результаты на ограниченном круге предприятий, как всякое новшество, пользующееся поддержкой партийных органов. Условия договоров были благоприятны для этих предприятий. Так, известный Бутовский комбинат строительных материалов от убыточности шагнул в 1988 г. к 15 % рентабельности; значительно обновил и увеличил производственные фонды, улучшил условия труда и оплаты работающих. Однако таких достижений другие арендные предприятия не имеют. К тому же ситуация меняется: условия хозяйствования на аренде и договоров регламентируются межведомственными и ведомственными положениями, которые снижают понемногу привлекательность и специфику аренды. Дело может пойти по известному обкатанному в прошлом сценарию типичного «начинания» с новым названием, которое со временем сойдет на нет.

Сейчас уже многим ясно, что динамичному развитию народного хозяйства мешает ведомственная монополизация отраслей промышлености. Ослабить ведомственный диктат, по-деловому реагировать на запросы потребителей, рынка могла бы прослойка арендных предприятий, не подчиненных отраслевым министерствам. Тогда они сыграли бы свою роль в развитии производственных отношений и дали бы новый импульс ускорению.

Акции и паи

Инициатива выпуска акций шла «снизу». Но больше всего заинтересовано в них государство, которое компенсирует выпуском акций недостаток кредитных ресурсов.

Предприятия тоже нуждаются в привлечении дополнительных средств. Однако многие из них выпускают акции по причине... своей убыточности или низкой рентабельности. Трудно представить себе капиталистическую фирму, которая смогла бы реализовать акции, будучи в безвыходном финансовом прорыве.

Так соответствует ли нынешняя форма акции ее содержанию?

Трудящиеся дают предприятию деньги, справедливо предполагая получить за это доход. Но акции может приобрести только работающий (или вышедший на пенсию) на данном предприятии. Строго лимитируется общий размер выпускаемых акций, чего нет в большинстве капиталистических стран. Не примут акции и в качестве залога в банке при получении кредита на потребительские цели. И, наконец, акции продаются по номинальной стоимости, их курс не рассчитывается. Поэтому сомнителен сам термин «дивиденд». Это обычный доход, своего рода «рентабельность» акции. Да и, если разобраться по существу, акция ли это?

Акции как ценные бумаги в сложившихся условиях практически не нужны. Трудящемуся достаточно внести в кассу предприятия деньги и получить корешок прозаического бухгалтерского документа — приходного ордера — с указанием суммы. Дивиденд держателю акций выплатят после окончания календарного года из фонда материального поощрения. Продуктивно работаешь — получи большой «дивиденд», плохо — минимальный. Это, скорее, своеобразная система премирования с элементами привлечения средств тружеников.

У нас акции — это одновременно взносы трудящихся на развитие предприятия (т. е. пай) и долговые обязательства предприятия (боны) по возврату внесенных сумм. Поэтому наши акции — на самом деле «пайбоны» (аббревиатура от слов «паевые взносы» и «боны»). Со временем, надеемся, они превратятся в настоящие акции. Какой период это займет — предсказать трудно. Слишком много в нашей стране противников развертывания официального рынка ценных бумаг, свободной продажи акций. Аргументы их не новы. Это якобы приведет к появлению рантье, эксплуатации человека человеком и, в конечном счете, к реставрации капитализма.

Но гораздо более опасен рынок, не регулируемый государством. «Черный» рынок существует давно, его разрушительное воздействие на нравственность и экономику общеизвестно. Десятилетия искусственного ограничения товарно-денежных отношений, а затем безалаберности породили новых спекулянтов, рантье и даже ростовщиков. Именно они, вкупе с мафией, развращенные бездействием (а иногда преступным содействием) соответствующих инстанций, представляют угрозу для социалистического общества.

Ю. В. РОЖКОВ,
Ленинградский финансово-экономический институт

Редакция получает немало статей, авторы которых теоретически, а также на конкретных примерах и цифрах обосновывают преимущества второй модели хозрасчета по сравнению с первой, сетуют на то, что в центральных экономических органах, в министерствах более «модна» первая модель. Называются и причины этого: переход на вторую модель осложнит жизнь отраслевых штабов, придется разрабатывать массу новых методических материалов, срочно что-то делать с убыточными и малорентабельными предприятиями, всерьез заниматься дисциплиной поставок и т. п. Аргументы «за» и «против» в общем-то уже хорошо известны.

А вот доктор экономических и одновременно доктор технических наук Б. А. Райзберг считает, что различия обеих моделей хозрасчета на самом деле иллюзорны. С его аргументами мы знакомим сегодня читателей.

РАЗЛИЧИЕ МОДЕЛЕЙ ХОЗРАСЧЕТА: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Б. А. РАЙЗБЕРГ,
доктор экономических наук,
доктор технических наук,
Научно-исследовательский экономический институт
при Госплане СССР,
Москва

Закон о государственном предприятии предусматривает две модели хозрасчета. Какую из них выбрать конкретному предприятию? Нормативные документы не содержат практических рекомендаций о рациональных областях применения этих моделей, и экономическая теория не пришла к убедительным выводам. Образовавшаяся пустота заполняется примерно такими слухами: первая модель менее «опасна» и потому пригодна для низкорентабельных организаций, гарантирует фонд заработной платы; вторая — более рискована, так как фонд оплаты труда формируется по остаточному принципу, она предпочтительнее для предприятий с устойчиво высоким доходом. В подобных заключениях —

только часть истины, углубленный анализ приводит к иным выводам.

Приходится с сожалением констатировать, что изданные до Закона и в дополнение к нему инструкции привносят в модели хозрасчета дополнительные особенности, как правило, излишние и даже искажающие их сущность, усложняющие и запутывающие их применение. Зачастую именно эти специфические привнесенные дополнения, исключения и отличия искусственно делают предпочтительнее первую или вторую модель. Напомню самые общие схемы этих моделей.

Первая модель. Из выручки от реализации продукции и услуг в действующих ценах (без налога с оборота) возмещаются материальные затраты, включая стоимость материалов, полуфабрикатов, сырья, энергии, а также амортизационные отчисления и отчисления на социальное страхование. После возмещения материальных затрат предприятие получает валовой доход, эквивалент чистой продукции. Пока события развивались естественным образом, выручка «очищалась» от доли, не привнесенной собственными усилиями коллектива.

Но далее первая модель сделала шаг в сторону от последовательного распределения выручки, определяемого логикой формирования и экономическим содержанием ее составных частей. Этот шаг, фактически являющийся единственным принципиальным отличием первой модели и порождающий бурный восторг ее поклонников, состоит в том, что из дохода предприятия первым делом образуется фонд заработной платы (ФЗП). В этой процедуре все дело.

Фонд заработной платы определяется по нормативу, отнесенному к чистой или нормативно-чистой, товарной, валовой продукции. Возможность исчислять фонд заработной платы через объемные показатели, отличающиеся от чистой продукции, приводит к разнотолкам в отношении «праведности» и «выгодности» первой модели.

Действительно, если фонд заработной платы устанавливается умножением норматива на объем производства (включающий, кроме чистой продукции, материальные затраты), создается выгодная база определения ФЗП — в него как бы переходит часть материальных затрат. Этот довод чаще всего и приводится как преимущество первой модели. При этом начисто забывают, что норматив образования ФЗП всегда можно отрегулировать в зависимости от вида объемного показателя, к которому он отнесен, и тем самым подавить эффект, получаемый за счет лучшей базы. Кроме того, как бы ни формировался ФЗП, источником его служит доход, оставшийся после полной компенсации материальных затрат. Так что ни один рубль заработной платы в пер-

вой модели не образуется из материальных затрат.

Картина принципиально не меняется, если ФЗП устанавливается не по уровневому нормативу, отнесенному к объему продукции, а по приростному нормативу, то есть когда величина ФЗП определяется как сумма его базового значения и прироста, равного произведению прироста объема на норматив. В этом случае получение «хорошего» ФЗП зависит не столько от вида объемного показателя, сколько от базовой величины. Приростной норматив при любой его величине может оказаться неспособным нивелировать влияние стартовых условий. Несмотря на эту очевидную особенность первой модели с приростным нормативом образования ФЗП, общий источник (валовой доход) остается тем же. И «недобор», и «перебор» ФЗП уравновешиваются затем величиной оставшейся в распоряжении предприятия прибыли и образуемых из нее фондов, которые не «перекачаны» в зарплату.

Часть дохода за исключением ФЗП образует балансовую прибыль, из которой отчисляется плата за трудовые ресурсы (200—300 руб. в год за каждого работника), за основные производственные фонды (по нормативу в виде доли от их стоимости), за природные ресурсы (по определенным ценам или в виде рентных платежей), за предоставленный кредит в процентах от суммы кредита. После внесения платы за все ресурсы остается расчетная прибыль.

Из нее осуществляются отчисления в государственный и местный бюджеты, в централизованный фонд развития производства, науки и техники и резервы вышестоящего органа (по нормативам, отнесенным к расчетной прибыли). После отчислений образуется остаточная прибыль. Из нее по нормативам образуются фонд материального поощрения, фонд социального развития, фонд развития производства, науки и техники. Можно образовать из прибыли и резерв.

Вторая модель. Из валовой выручки вычитаются материальные затраты, включая амортизационные отчисления и отчисления на социальное страхование, получается валовой доход.

Правила второй модели, в отличие от первой, не позволяют сразу формировать ФЗП. Вначале производятся внешние выплаты. В этом отношении вторая модель менее «эгоистична», больше соответствует смыслу полного хозрасчета (вначале осуществи полный расчет, а затем финансируй себя).

Последующие процедуры воспроизводят схему распределения балансовой прибыли в первой модели. Однако распределяется не прибыль, а доход, из которого не изъята заработная плата. Из валового дохода осуществляется плата за все ресурсы и проценты за кредиты в том

же масштабе, что и в первой модели. Из оставшегося расчетного дохода производятся отчисления в государственный и местный бюджеты, в централизованный фонд вышестоящего органа по нормативам, отнесенным к расчетному доходу. Распределение на основе экономических нормативов, исчисленных по отношению к доходу (а не к прибыли, как в первой модели), принципиально важно для понимания общности и различия моделей.

После отчисления в распоряжении коллектива остается хозрасчетный доход. Нормативы отчислений от расчетного дохода формируются таким образом, чтобы у предприятия оставалась значительная доля дохода. Подчеркиваю это обстоятельство, чтобы отметить необоснованность популярного скепсиса: «А вдруг ничего не останется?»

Из хозрасчетного дохода по нормативам образуются фонд социального развития и фонд развития производства, науки и техники. Оставшаяся часть составляет фонд оплаты труда, в котором сливаются воедино фонд заработной платы и фонд материального поощрения, разделенные в первой модели.

Можно ли установить нормативы в обеих моделях так, что аналогичные хозрасчетные показатели в них совпадут, то есть различия между моделями сотрутся!

Будем сравнивать модели, полагая равным распределяемый в них доход. Это не совсем корректно, так как одно и то же предприятие может получить и различный доход, если какая-то из моделей окажется эффективнее по степени влияния на общий доход. Но сама по себе возможность получения разных доходов не играет решающей роли в нашем сравнительном анализе, поскольку при выборе форм нет данных о различии дохода, а нас интересует прежде всего отношение хозрасчетных финансовых показателей к доходу.

В обеих моделях одинаковы нормативы платы за все ресурсы, а значит, и отношение этой платы к доходу.

Отчисления в государственный и местный бюджеты и в централизованный фонд вышестоящего органа образуются по нормативам к расчетной прибыли в первой модели и к расчетному доходу — во второй. Достаточно принять отношение значений нормативов обеих моделей равным отношению расчетного дохода к расчетной прибыли, чтобы отчисления стали равными (если $\frac{Н_1}{Н_2} = \frac{Д_2}{П_1}$, то $Н_1 \cdot П_1 = Н_2 Д_2$).

Аналогично фонд социального развития и фонд развития производства, науки и техники образуются по нормативам к остаточной прибыли в первой модели и к хозрасчетному доходу — во второй. Указанные фонды будут равными, если принять отношение соответствующих нормативов обеих моделей равным отноше-

нию хозрасчетного дохода к остаточной прибыли.

Конечно, отношение дохода к прибыли год от года меняется и коэффициент пересчета нормативов первой модели в нормативы второй (или наоборот) не будет строго постоянным, но это не влияет на вывод о принципиальной возможности выравнивания хозрасчетных показателей моделей с помощью нормативов. В качестве простейшего рецепта выравнивания можно принять соотношение между нормативами второй и первой модели в виде $Н_2 = Н_1 (1 - Н_{зп})$, где $Н_{зп}$ — норматив образования фонда зарплаты в первой модели.

Если плата за ресурсы одинакова, а отчисления в два фонда экономического стимулирования удается выравнять с помощью нормативов, то фонды оплаты труда в первой и второй моделях вынуждены стать равными. Ведь они представляют собой разность между одинаковыми валовыми доходами и равными платами, отчислениями и фондами. Легко проверить, что фонд оплаты труда равен валовому доходу за вычетом платы за ресурсы, отчислений, фонда социального развития и фонда развития производства, науки и техники.

Таким образом, единственное значимое отличие в том, что в первой модели фонд заработной платы образуется по самостоятельному нормативу (норматив образования фонда материального поощрения в первой модели не самостоятелен, так как он непосредственно определяется нормативами образования фонда социального развития и фонда развития производства, науки и техники, поскольку сумма их равна 1). Однако и это отличие легко нивелируется, если во второй модели разделить фонд оплаты труда, образуемый остаточным способом, на фонд заработной платы и фонд материального поощрения. Кстати, это целесообразно сделать, чтобы отделить относительно неизменную, устойчивую часть оплаты труда от переменной, более динамичной части. Чтобы достичь при этом полной идентичности с первой моделью, достаточно исчислить фонд заработной платы во второй модели по соответствующему нормативу первой модели.

Впрочем, на мой взгляд, при использовании второй модели следует сохранить ее существенное отличие — возможность образовать фонд заработной платы не по нормативу от дохода, а в виде суммы, достаточной для выплаты зарплаты в соответствии с должностными окладами и тарифными ставками. Так как эта сумма в нормальных условиях меньше фонда заработной платы, образуемого по нормативу, то увеличивается доля фонда оплаты труда в виде материального поощрения, что усиливает ее стимулирующее воздействие.

Обращаю внимание на ошибочность распространенного представления, будто при первой мо-

2 ЭиОПП № 7, 1989 г.

дели ФЗП гарантирован тем, что образуется непосредственно из дохода, а при второй — не гарантирован, так как зависит от остатка дохода, которого может не оказаться. Нет принципиальной разницы в том, исчисляется фонд заработной платы сразу в доле от дохода или затем как часть фонда оплаты труда, представляющего опять-таки долю дохода. Все дело в установленных нормативах платежей, отчислений и распределения дохода. В зависимости от их величины ФЗП и более общий фонд оплаты труда могут быть больше или меньше при равном доходе независимо от модели.

Проиллюстрирую это утверждение простым примером. Пусть доход предприятия представляет пирог, который хозяйка делит на части (фонд зарплаты, плата за ресурсы, отчисления, фонды экономического стимулирования) по числу приглашенных гостей. Если она разрезает пирог, соблюдая определенное правило (нормативы)— кому сколько отрезать, то величина куска каждого гостя не зависит от последовательности отрезания кусков. Куски заведомо достанутся всем (пирог разрезан на заданное число частей), а величина куска зависит только от доли (норматива), назначенной каждому гостю. Последний кусок может оказаться и больше первого.

Предвижу возражения читателей, посвященных в «тонкости» бытующих под видом хозрасчета ситуаций: «Автор ошибается. Низкорентабельное предприятие при первой модели получит свой фонд зарплаты. Прибыли хватит еще, скажем, лишь на плату за ресурсы, отчисления платить нечем. А на нет и суда нет. На том хозрасчет закончен. Коллектив пусть без премии, но с полной зарплатой. При второй модели из того же мизерного дохода придется вначале сделать отчисления в бюджет и министерству. Себе останется заведомо меньше, чем при первой модели».

Конечно, в принципе возможен случай, когда после отрезания от пирога первых кусков на остальные ничего не остается. Но тогда не приходится говорить о хозрасчете, а значит, и о его моделях. Если прибыль предприятия не превосходит плату за ресурсы, оно не может функционировать в режиме хозрасчета. Во-вторых, такое предприятие скорее всего освободят от платы за ресурсы, возможно, и от отчислений. Весь доход уйдет на оплату труда. И никаких различий, обусловленных формой хозрасчета, не будет. Не вносит отличий и норматив соотношения между приростами фонда оплаты и производительности труда, если он применяется в обеих моделях.

Подчеркну еще раз, что вывод об идентичности двух моделей хозрасчета справедлив только при определенных соотношениях между экономическими нормативами, принятыми для каждой из них. Если эти соотношения не выдер-

жаны, то одна из моделей окажется предпочтительнее с точки зрения получаемой доли дохода либо для предприятия, либо для государства (госбюджета и местного бюджета), либо для вышестоящего органа.

Поэтому в условиях, когда нормативы двух моделей не согласованы, целесообразно провести сравнительные расчеты частей дохода и выявить предпочтительность той или иной модели для участников его дележа. При этом возникает игровая ситуация, поскольку если «выиграет» предприятие, то «проиграет» министерство или госбюджет, а то и оба. В общем случае выигрыш одного из трех «игроков» приводит к проигрышу одного либо обоих других. Вопрос — какая модель лучше? — теряет смысл, если не оговорено «для кого».

Не будем забывать, однако, что предыдущая логика рассуждений основана на презумпции: обе модели обеспечивают предприятию равный доход. Настал черед сказать, что будет, если одна из моделей дает более высокий. Очевидно, в такой ситуации она выгодна для всех участников дележа, так как даже меньшая доля бо́льшего дохода может быть выше бо́льшей доли меньшего дохода. Здесь мои симпатии на стороне второй модели. Она ближе к подлинному хозрасчету, сильнее инициирует мотивацию к эффективной работе.

Но и этот вывод относителен, потому что рассматривался выбор из двух моделей, а уже есть третья — аренда, прорисовывается и четвертая — налоговая. Похоже, что новые модели способны формировать более зрелые хозрасчетные отношения по сравнению с первой и второй. Вместе с тем хотелось бы в заключение высказать принципиальное соображение: не только в моделях дело. Форма или модель хозрасчета — лишь одна из частей хозяйственного механизма, успех действия которого зависит в той же, если не большей мере, от формы собственности, методов планирования, системы цен, способов установления зарплаты, инициативы коллектива, предприимчивости руководителя.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

История о том, как главный бухгалтер отчет сдавал

Наше трамвайное управление возит весь город с работы и на работу, летом — на дачу, а зимой — в гости. Но для своей новой вышестоящей организации (третьей по счету за один год) его вроде бы и нет: никаких писем, форм отчетности и других деловых бумаг

коллектив не получает, о нем никто не вспоминает, и адреса-то его нет в отделе, который рассылает всякие бумаги. Тут бы порадоваться: наконец-то, дескать, нас присоединили к передовому предприятию, где прошло такое большое сокращение, что некому бумаги писать и высылать. Но не тут-то было! Все оказалось совсем наоборот, когда я приехал туда с годовым отчетом.

Правда, с отчетом меня никто не приглашал, мог бы и вообще не приезжать. Но я человек обязательный, работаю главным бухгалтером, да еще облечен депутатскими полномочиями. Так что нужно ехать. Только вот задача — с чем? Ни одной формы отчетности так и не прислали... В конце концов все сделал, как привык за 20 лет работы в своей системе. Приехал — а там громадное трехэтажное здание в радиальном исполнении, у каждого кабинета очередь до 15 человек. Попадаю-таки в заветный кабинет, а там пять человек сидит, и каждый принимает только по одной форме. А у меня их около 30 и в разные отделы!

Куда я попал, зачем приехал, ведь не звали же! Но делать-то что-то надо. Хватаю в отчаяньи здешнего служащего — помоги, дескать, разобраться. А он мне: эта форма не та, эта не так заполнена, а вот эту заполняйте сейчас, а вот эту нужно сдать, но бланков у нас нет, а инструкций тем более! И тут попадается мне коллега из соседнего города. Мне страшно повезло! Он дает мне бланк отчетности, который уже заполнил своими цифрами, заверил штампом и подписями руководящих работников. Хватаю этот бланк, бегу в какой-то кабинет, где можно упасть на колени, положить его на стул, а счеты — на пол и заполнить злополучный листок, предварительно стерев с него данные о родственном предприятии соседей.

С чувством глубокого облегчения несу отчет к начальнику отдела, куда меня не пускает стена страждущих сделать то же самое. Да и начальник не спешит посмотреть результаты труда нашего коллектива, а просит прийти завтра. Другой, третий, четвертый начальник отдела тоже переносят встречу на завтра. После десятичасовой беготни по этажам в голове свинец, во рту горечь, ноги подкашиваются — куда же идти ночевать? Пристроился к 11 часам ночи на заезжем дворе, где всю ночь диспетчер по громкоговорящей связи вызывает отдыхающих от рейсов шоферов.

Наутро все по старому кругу. Правда, не все начальники отказали, некоторые приняли сразу. Но вот к начальнику ОТиЗ пришлось пробиваться через живую стену коллег из других городов четыре раза, а главный бухгалтер так и не удосужился на меня посмотреть, хотя я глядел ему в глаза как преданный пес, с утра до вечера. Пришло время отъезжать — я поехал домой, так и не получив его росписи.

В итоге «благодарность» от начальства: и недисциплинированный я, и неответственный, и вообще — зачем ездил-то? А и в самом деле — зачем?..

Э. ВЕЛИЧКО,
Бийск

точка зрения

СССР НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА*

СТАТЬЯ ВТОРАЯ

Э. ХЬЮИТТ,
Институт Брукингса,
Вашингтон

В подходе Горбачева к экономическим преобразованиям можно выделить три позиции: место СССР в мировой экономике, безопасность советского государства и внутренняя поддержка партии. Роль СССР в мировой экономике для Горбачева значительно важнее, чем для его предшественников, за исключением только Юрия Андропова. Советские люди стали знать о мировой экономике существенно больше, чем 20 лет назад. Горбачев принял этот стандарт как вызов, стремясь превратить СССР из традиционного экспортера топлива и сырья в страну, вывозящую промышленные изделия. В экономической реформе нуждается и государственная безопасность СССР. До сих пор Советы справлялись с гонкой вооружений. Сейчас стратегическая оборонная инициатива президента Рейгана потребовала наиболее передовых технологий, которые усиливают экономическую систему США, но углубляют слабость СССР.

Неоднозначно и отношение советских людей к реформам, проводимым партией. С одной стороны, население желает лучшего снабжения потребительскими товарами и услугами, жильем, более совершенной социальной инфраструктуры. Поскольку проект экономических реформ предполагает улучшения во всех этих сферах, они должны получить поддержку. Вместе с тем экономические гарантии, за которые население стоит безоговорочно, могут вызвать проблемы в экономическом развитии, а радикальная экономическая реформа наверняка сократит эти гарантии. Население хотело бы, чтобы положение в экономике улучшилось при сохранении социальных гарантий. Представляется, что это невозможно. В этом дилемма для Горбачева. Он должен для улучшения экономического положения каким-то образом сократить гарантии, заручившись для этого поддержкой или, по крайней мере, обеспечив нейтральное отношение населения[1].

---

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 1989. № 6.

[1] Надо иметь в виду, что под социальными гарантиями у нас и на Западе подразумевают, по-видимому, разные вещи.— Прим. ред.

Западные страны разделяют заинтересованность советского руководства в результатах реформ, поскольку те неизбежно приведут к глобальным переменам в экономической и политической ситуации. Не менее глубокими могут быть и последствия сворачивания реформ, так как сильный в военном, но ослабленный в экономическом и политическом плане СССР будет стремиться к усилению своих позиций, опираясь преимущественно на военную силу.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕФОРМ

Непросто оценить будущий успех стратегий Горбачева. Причины утраты качественных показателей — высоких темпов роста, более благоприятных экспортных возможностей, меньших издержек в потреблении — сложно анализировать по скудным данным советской статистики с ее «хитростями». Тем не менее попытаемся объективно оценить эффект экономической стратегии Горбачева. Без сомнений, темп прироста национального дохода по-прежнему останется важнейшим оценочным показателем. Однако он учитывает только сферу материального производства и не включает «непроизводственную» сферу, потребление услуг, то есть именно те области, в которых ожидается резкое улучшение.

До тех пор пока советская статистика не перейдет к использованию показателя ВНП (валового национального продукта), ее оценки национального дохода не покажут действительное увеличение любой деловой активности. Но и ВНП следует использовать с известной осторожностью. Если закон о кооперативной и индивидуальной хозяйственной деятельности позволяет легализовать «вторую экономику», официальные данные покажут рост ВНП, в котором на самом деле проявится прежде нелегальная деятельность. В результате рост ВНП будет преувеличен. Единственный способ избежать этого — дать динамику ВНП, отражающую оценку стоимости, добавленной во «второй экономике» за предыдущие годы. Госкомстату не следует пренебрегать этой возможностью.

С другой стороны, у советской статистики полностью отсутствует опыт исчисления количественных и качественных изменений в конечном продукте. При резком улучшении качества советских телевизоров статистика показала бы неизменным объем их производства, но, вероятно,— по большей цене. Удовлетворение потребностей может расти, а показатель национального дохода оставаться неизменным, и наоборот. Если в сфере услуг экономические реформы приведут к скачку качества, в официальных расчетах ВНП (если

они будут опубликованы), это будет учтено только отчасти. Важно иметь в виду, что стремление к максимуму прибыли и производству новых видов продукции в отрыве от внешнего рынка вызовут скрытую инфляцию, что в статистических показателях будет представлено как «реальный» рост.

Таким образом, темпов роста национального дохода недостаточно для оценки успеха экономической стратегии, поскольку они несут ограниченную информацию. Чтобы уловить качественные изменения, требуются другие показатели. Первичный материал можно получать с помощью традиционных методов: объема продукции со Знаком качества или доли продукции, прошедшей госприемку; доли выполненных договорных обязательств по поставкам; количества новой продукции, введенной в ассортимент в течение года; экономии энергии и сырья по сравнению с тем, какими могли быть эти затраты без дополнительных мер со стороны предприятия; снижения производственных затрат. Но ни один из традиционных показателей не учитывает оценку советской продукции на мировом рынке.

Очевидно, что измерение действительных затрат в сравнении с некоторой гипотетической оценкой — какими они могли бы быть — ненадежно. Советские предприятия преуспели в доказательствах экономии энергии, когда в действительности никакой экономии нет. Эти оговорки наводят на мысль о необходимости замены традиционных показателей альтернативными, например, это доля советского рынка в европейских странах, принадлежавших к ОЭСР [2], изменения в структуре продаж сложного промышленного оборудования и машин и их доля в валютной выручке. Преимущество таких показателей — объективная информация об оценке советской продукции на мировом рынке, главный недостаток — чрезмерно жесткие критерии. При нынешней международной экономической обстановке, например, проблематично внедриться с новой продукцией на рынки ОЭСР.

Дополнительную информацию могут принести данные прессы и материалы обследований. Что касается обследований, я не знаю опубликованных данных, по которым советские потребители или производители могли бы судить о качестве продукции, но я был бы очень удивлен, если бы таких данных не существовало вовсе. Если гласность и дальше будет расширяться, вероятно, доступ к экономической информации облегчится. Другой важный показатель качественных изменений в экономике — динамика ключевых видов затрат, поскольку одна из целей реформы — заставить предприятия экономить материальные и трудовые ресурсы, в частности энергию.

---

[2] Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) объединяет практически все развитые капиталистические страны: 24 из 26 по классификации ООН, кроме Израиля и ЮАР. ОЭСР создана в 1961 г. со штаб-квартирой в Париже.— Прим. ред.

В СССР эластичность энергии по ВНП[3] остается близкой к единице еще с начала 70-х годов, несмотря на усилия советского руководства по экономии энергии, тогда как в странах ОЭСР этот показатель существенно упал с единичной отметки благодаря повышению цен на нефть. Существенное и устойчивое сокращение эластичности энергии по ВНП ясно свидетельствовало бы об успехе реформы. Полезны также показатели экономии других видов сырья и полуфабрикатов. Если, к примеру, они ведут себя одинаково — скажем, их относительный рост по сравнению с прошлым существенно замедлился, то такое изменение является принципиальным и, вероятно, наступившим вследствие реформы. Сокращение рабочих мест и вслед за этим рост безработицы покажут, что реформы затронули предприятия.

АЛЬТЕРНАТИВЫ НАШЕГО ЗАВТРА

Попробуем рассмотреть в общих чертах несколько вероятных сценариев. Назовем их «успех», «высокие темпы роста», «высокое качество» и «неудача». В каждом сценарии по три интересующих переменных: темпы прироста национального дохода, улучшение качества выпускаемой продукции и эффективность использования ресурсов. Эти перемены взаимосвязаны. Высококачественные машины и оборудование помогут поднять эффективность. Высококачественные потребительские товары дадут советским рабочим стимул трудиться усерднее, чтобы заработать необходимые для покупки этих товаров средства, что внесет свой вклад в повышение производительности.

«Успех». По этому сценарию все движется, как запланировано. Реформы идут быстро, качество и эффективность постоянно растут. Рост национального дохода ускоряется вместе с увеличением эффективности, поскольку предприятия избавляются от ненужного оборудования, а капиталовложения направляются на приобретение новых высококачественных машин, что также повышает эффективность.

По сценарию «Успех» в начале XXI века СССР не сможет конкурировать с Японией и США на автомобильном и электронном рынках, но все же значительно повысит свою конкурентоспособность. Появится множество новых магазинов, предлагающих товары и услуги высокого качества, улучшится снабжение продовольствием. Начнет ослабляться жилищная проблема.

[3] Темпы роста потребления энергии к темпу роста ВНП.

«Высокие темпы роста». По этому сценарию темпы прироста национального дохода примерно соответствуют объявленным на конец этого столетия: 4 % во второй половине 80-х годов и 5 % — в 90-е годы. Производительность растет быстро — это подразумевается высокими темпами роста национального дохода, поскольку, вероятно, не будет дополнительного притока труда и капитала. Но качество продукции и услуг существенно не улучшается. Новые магазины все еще исключение, на их полках — смесь из импорта (преимущественно из Восточной Европы) и некоторых советских новинок. Улучшается положение с жильем.

«Высокое качество». Этот сценарий — оборотная сторона второго: показатели роста неважные, но качественные сдвиги рисуют более благоприятную картину. Поскольку качественные улучшения не сопровождаются реальным улучшением эффективности, медленно растут темпы прироста национального дохода. Можно рассматривать ситуацию как «милитаризацию» гражданской экономики, когда гражданские отрасли больше походят на военные, выпуская продукцию качественную, но по высокой цене. В этом сценарии сеть новых магазинов появится еще в 80-е годы, но из-за цен население будет иметь ограниченный доступ к новым товарам. Снабжение продовольствием улучшится, но опять же по высоким ценам. Имеющие большой доход смогут позволить себе новое, более качественное жилье, но большинство будет довольствоваться государственными квартирами.

«Неудача». По этому сценарию реформ либо вообще не будет, либо они сначала вводятся, а затем сворачиваются. Возобновляется падение темпов роста. Нет заметного улучшения качества товаров и услуг. Очень мало или совсем нет новых магазинов, весьма незначительно поступление новых товаров. Цены высоки и растут, поскольку низка производительность труда. Уровень жизни некоторых групп населения может снижаться.

Какова вероятность каждого из четырех сценариев? Крайние ситуации представляются менее правдоподобными. Уже есть признаки того, что экономика не склонна переходить на новую хозяйственную парадигму. Шансы же на то, что проект реформы и стратегия ее реализации будут совершенными, сейчас кажутся незначительными. Полная неудача тоже не исключена, хотя она была бы большой неожиданностью. Более вероятны два средних сценария. Горбачеву придется выбирать между ними в условиях развернувшихся реформ. Он должен решить, добиваться ли высоких темпов или направить усилия на повышение качества.

Сценарий высоких темпов может начаться с обострения дефицита, постоянного в этой системе, и падения темпов роста в некоторых отраслях. Руководство, опасаясь раскручивания кризисной спирали,

надавит на министерства, а те, в свою очередь, — на предприятия с целью добиться дополнительных поставок. Директора предприятий реагируют быстрым расширением поставок, поэтому уровень качества либо стабилен, либо падает. Руководство молчаливо допускает «временное» свертывание борьбы за качество с тем, чтобы увеличить поставки продукции и расшить узкие места, хотя призывы к высокому качеству будут раздаваться и дальше. Темпы роста увеличатся, а качество останется прежним. Все это создает знакомый образ того, как система скатывается к обычным для нее методам. Многое из риторики реформ остается, но за этим фасадом стоит старая система жесткого централизованного управления, в чем-то более эффективная и поэтому способная выжать более высокие темпы роста.

Сценарий высокого качества предполагает иной ход рассуждений руководства. Когда темпы роста становятся неустойчивыми, да и качество вызывает досаду, все внимание сосредоточивается на качестве продукции. Руководство убеждает министерства, что о высоких темпах надо думать, только подняв качество.

Для осуществления этого варианта решительно используется конкуренция в государственной промышленности, а также с кооперативными предприятиями. Либерализуется контроль за импортом в отдельных областях, используется конкуренция совместных предприятий с государственными. Предприятия ощущают сильное давление к расширению выпуска высококачественной продукции даже при высоких ценах. Достаточно высокими продолжают оставаться и протекционистские барьеры.

Этот сценарий также содержит компромиссы, но они строго ориентированы на новую систему. Низкие темпы роста и дефицит какое-то время объясняются тем, что система приспосабливается к существенно отличному способу управления. Постепенно повышенное внимание к качеству решительно скажется и на темпах роста, поскольку в условиях конкуренции предприятий неизбежно повышение эффективности.

Подводя итог тому, как много нужно сделать в преобразовании советской экономики, отметим, что выбор необходим уже в этом столетии.

СОВЕТСКИЕ РЕФОРМЫ И ЗАПАД

Экономические реформы будут иметь последствия не только для СССР, но и для всего остального мира. Успешная реформа улучшит взаимоотношения СССР с западными странами с пользой для обеих

сторон, позволит СССР вступить в основные международные экономические организации и занять более влиятельную позицию в международных экономических делах.

Заинтересованность Запада в реформах связана с тем, сможет ли западная политика в отношении Советского Союза оказывать влияние на данный процесс, ускорять или замедлять его. Ответы на эти вопросы во многом зависят от успеха советских реформ. Для обсуждения этих проблем я разбиваю сценарии на две группы: «успех» и «высокое качество» и, с другой стороны,— «неудача» и «высокие темпы». В сценариях первой группы различия в основном в способах достижения эффективности, а не в уровне качественных улучшений. Во втором случае, когда по обоим сценариям положение с качеством не блещет, исход реформ в целом неудачен, что иначе скажется на отношениях с Западом.

Последствия даже успешных в целом реформ далеко не ясны. На ранней стадии, вероятно, уменьшатся барьеры на пути импорта, чтобы увеличить конкурентное давление на советские предприятия. Это может сопровождаться созданием совместных предприятий и поощрением конкуренции с зарубежными фирмами. Такой процесс привел бы через некоторое время к конвертируемости рубля; рынки мирового капитала шире использовались бы для финансирования программы модернизации в СССР. Это дает возможность уплатить долги и проценты по государственному долгу. Логическим следствием было бы вовлечение СССР в мировые финансовые рынки и в конечном итоге вступление в Международный валютный фонд (МВФ).

В результате станут более успешными попытки СССР экспортировать на Запад промышленные товары. Первоначально советский экспорт будет конкурировать с экспортом развивающихся и восточноевропейских стран. Но постепенно, если СССР подключит к экспортной программе оборонные отрасли, возможна победа над сильными конкурентами из развитых стран по отдельным группам товаров. Следствием такой политики было бы вступление в Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) для того, чтобы преодолеть барьеры на пути советских товаров на Запад. Разумным было бы приспособление в какой-то форме к Общему рынку, возможно, через СЭВ.

Очевидно, советские руководители обдумали некоторые из этих последствий. Однако правительство США чинило препятствия стремлению СССР войти в ГАТТ и сотрудничать с другими международными экономическими организациями. Но эта позиция может измениться, если Горбачев будет решительно продолжать реформы. Некоторые советские должностные лица высказывали интерес к контактам

с МВФ, но без обязательного членства. Через СЭВ Советы ведут переговоры о взаимосвязях с Общим рынком.

Трудно предсказать влияние реформ на советскую внешнюю и оборонную политику. Но в любом случае успешная реформа предоставит советским руководителям больше ресурсов для осуществления их политических целей. Это даст возможность, хотя это и не обязательно, следовать более агрессивному курсу во внешнеполитических делах. Ясно, что реформу легче провести, если отношения с Западом будут лучше, чем во времена Рейгана. Это позволило бы в течение длительного времени направлять ресурсы в гражданскую экономику для ее усиления.

Повлечет ли экономическая реформа политические изменения и приведут ли они к перемене внешнеполитического курса? Любые политические реформы оказывают в первую очередь воздействие на внутреннюю политику, а эффект их на внешней и оборонной политике если и сказывается, то гораздо позднее.

Если реформы потерпят неудачу, СССР будет по-прежнему рассчитывать на сырье, топливо и оружие для поддержания объема валютных поступлений. В зависимости от цен на нефть будущее может быть представлено широким набором сценариев, но будет непросто реализовать любой из них. В лучшем случае цены на энергию в 90-е годы вернутся к уровню конца 70-х годов, но в 90-е годы предельные издержки на нефть во много раз превысят уровень 70-х годов. Экспорт энергии станет менее выгоден, чем в 70-е годы. Но неудачу можно предотвратить.

Независимо от природы интересов западных стран, их политика не окажет серьезного воздействия на исход реформ. Преобразования в СССР носят преимущественно внутренний характер. На мой взгляд, западным правительствам следует поощрять экономические реформы в СССР.

Некоторые страны СЭВ (Румыния, Польша и Венгрия) являются членами ГАТТ, Международного банка и МВФ. Хотя Советский Союз не входит ни в одну из этих организаций, он участвовал в переговорах в Бреттон-Вудсе, положивших начало МВФ и МБРР (Международный банк реконструкции и развития), но в конце концов, вероятно, в связи с требованием представить сведения о золотом запасе страны, самоустранился.

Однако сегодня дело обстоит иначе. Если даже реформы не приведут к успеху, СССР следовало бы вступить в эти организации. Членство сверхдержавы в международных экономических организациях налагает ответственность в поиске решений по наиболее сложным проблемам мировой экономики. СССР, отстраненный от всемирных экономических организаций, пока не принимал участие

в обсуждении многих из этих проблем. Более того, Советский Союз был бы вовлечен в дискуссии с Западом по вопросам его экономической политики в отношении тех стран Восточной Европы, которые являются членами этих организаций. Наконец, членство СССР в этих организациях послужило бы расширению и стабилизации отношений между Востоком и Западом. С точки зрения Запада, желательно не только не отвергать заинтересованность Советов, но и предоставить возможность открытого выбора посредством дискуссий.

Другая важная проблема — барьеры на импорт промышленных товаров из СССР. Политика, направленная на поддержку реформ в СССР, предполагает режим наибольшего благоприятствования независимо от положения с правами человека. Каким образом смогут Советы осуществлять эквивалентный обмен в режиме наибольшего благоприятствования в своей многонациональной стране — вопрос, который требует пристального внимания. Но дискриминационные барьеры на пути СССР, стремящегося расширить экспорт промышленных товаров, воздвигать нецелесообразно.

●

Реформа советской экономики была более или менее постоянной целью советских руководителей после смерти Сталина. Каждый советский лидер пытался по-своему решить эти вопросы, и никто до Горбачева не добился заметных успехов. Этот «неинспирированный рекорд» предостерегает против попыток снизить требования к последней попытке реформировать советскую экономику.

Пройдет некоторое время прежде чем станет ясно, как разрешится противоречие между старым и новым — между Горбачевым как продуктом старой системы и Горбачевым-преобразователем системы. Он может проиграть. Но многое из того, что он уже сделал, наводит на мысль, что неудача может последовать только после определенной борьбы за успех. Из этого следует, что нам надо быть осторожными в оценках, поскольку на эти оценки сильно влияют предыдущие неудачи. Михаил Горбачев может оказаться первым руководителем послесталинской эры, которому будет сопутствовать успех в его продолжительных и сложных начинаниях по преобразованию советской экономики и советского общества.

Реферат главы 8 из книги: Hewett Ed. A. Reforming the Soviet economy. Washington. 1988.

Подготовила О. Б. КУПРИЯНОВА

Профессор университета имени Гете во Франкфурте-на-Майне Тамаш Бауэр — известный специалист по проблемам инвестиционной деятельности, автор теории циклов воспроизводства при социализме. Он является сторонником радикальной экономической реформы и такого хозмеханизма, когда: созданы условия конкуренции между предприятиями, различными формами организации хозяйства, отечественной и импортной продукцией, значительную роль в экономической жизни играют мелкие и средние предприятия, рынок формирует цены, предприятия стремятся к получению прибыли и увеличению стоимости своих активов, финансовый успех позволяет быстро расширять производство на основе собственных и заемных средств, неудача же грозит реальным банкротством, развитая система банков функционирует на коммерческих принципах. В компетенции государства остаются разработка и реализация правовой основы хозяйственной деятельности, развитие инфраструктуры, перераспределение доходов. Его роль в регулировании хозяйственной жизни ограничивается использованием экономических рычагов.

Мы предлагаем статью, подготовленную на основе доклада «Предприятие в условиях перестройки», сделанного Т. Бауэром в октябре 1988 г. в Кельне на конференции по экономической реформе в СССР. Из доклада по возможности опущено описание положений Закона о государственном предприятии

СОВЕТСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕСТРОЙКИ

Тамаш БАУЭР,
Институт экономики Венгерской Академии наук,
Будапешт

Современная экономическая реформа в СССР во многом отличается и от предыдущих, и от реформ других социалистических стран Восточной Европы. В 1965 г. в Советском Союзе ограничились тем, что эксперты разработали план реформы, руководство его одобрило, а бюрократия торпедировала в течение нескольких лет. При совершенствовании хозмеханизма в 1979 г. история повторилась: меры были запланированы, одобрены, частично осуществлены и забыты. Венгерская реформа 1968 г. по существу отличалась от реформы 1965 г. в СССР, но процедура оказалась похожей: мероприятия запланировали, одобрили и лишь частично осуществили.

Сейчас перестройка идет по-иному. С приходом М. Горбачева к власти было провозглашено ускорение с неконкретными упоминаниями об изменениях в экономической системе. Какие изменения име-

и Закона о кооперации, достаточно известных нашим читателям.

Нам показалось полезным знакомство с точкой зрения венгерского ученого на многие наши актуальные проблемы, активно обсуждаемые в советской прессе, в том числе в «ЭКО» (см., например: Казакевич Д. М. Подлинный хозрасчет: нерешенные проблемы // ЭКО. 1988. № 10; Аренда на заводах Подмосковья // ЭКО. 1989. № 6; Толстиков А. Н. К реальному хозрасчету через аренду, наст. номер). При оценке перспектив изменений в нашем хозмеханизме он опирается на опыт реформ других социалистических стран, конструируя на его основе советскую модель экономической реформы для анализа ее возможных социально-экономических последствий.

Статья будет небезынтересна и людям, не разделяющим «рыночной» ориентации Т. Бауэра, поскольку речь в ней идет прежде всего об оправданности наших ожиданий, связанных с вводимыми изменениями хозмеханизма. Автор пытается показать, что некоторые наши нововведения не приведут к оживлению рынка, не усилят его влияние на хозяйственную жизнь. Те, кто не стремится к такой цели, вполне могут быть удовлетворены этими изменениями. Однако ученые и практики, убежденные в том, что рынок должен играть в современном индустриально развитом обществе более существенную роль, видимо, не остановятся на достигнутом.

ются в виду, не прояснила и знаменитая речь М. Горбачева о технологических изменениях, на которую часто ссылались в 1985—1986 гг. Лозунги «радикальной реформы» (по контрасту с «дальнейшим совершенствованием» в прошлом), прозвучавшие на XXVII съезде КПСС, были неожиданностью для большинства наблюдателей. Но соответствующие практические меры по-прежнему отсутствовали. Даже после введения «полного хозрасчета» в январе 1987 г. на предприятиях нескольких министерств все еще оставалось не ясным, как далеко намерено идти советское руководство.

Проект радикальной реформы был выдвинут только в июне 1987 г. Провозгласив отмену директивного планирования как основополагающего принципа, он сохранил его в форме госзаказов, что нашло отражение в Законе о государственном предприятии. Реализация Закона вылилась в по-прежнему детальное бюрократическое планирование — теперь уже в форме 100-процентных госзаказов. Директивные органы в середине 1988 г. приняли решение, существенно ограничивающее с 1989 г. долю продукции, охватываемую госзаказами. Одновременно был принят Закон о кооперации, закрепивший уже начавшийся процесс рождения тысяч новых малых предприятий, действующих на принципах предпринимательства. В последнее время в сельском хозяйстве и промышленности стала распространяться аренда —

пока не узаконенная альтернатива недостаточно прогрессивным решениям.

Мне известен лишь один случай подобного динамизма — развитие чехословацкой реформы между 1965 и 1969 г. Первая партийная резолюция по этой реформе в январе 1965 г. была компромиссом. Вслед за непоследовательными, противоречивыми мерами в мае 1966 г. был одобрен, а с 1967 г. стал осуществляться более радикальный проект. Хотя определенные отступления от него были в середине 1967 г., Пражская Весна — дальнейший шаг к экономической демократии и самоуправлению. В январе 1969 г. вместе с отказом от командно-административных методов управления произошли радикальные изменения в центральном аппарате.

ЭРОЗИЯ ИДЕЙ

Директивное планирование длительное время считалось в СССР неотъемлемым принципом хозмеханизма, об активной роли рынка даже не говорилось. Экономические трудности объяснялись необходимостью наращивать оборону, помогать дружественным странам, неудовлетворительной работой руководителей и т. п. Большинство функционеров и населения не осознавало связи между хозмеханизмом и неудовлетворительными экономическими результатами. Сегодня ядро советского руководства разделяет убежденность экономистов в том, что экономические трудности связаны прежде всего с недостатками хозмеханизма, и он нуждается в радикальном изменении.

Пересмотр официальной идеологии всегда был предварительным условием попыток провести всестороннюю реформу. Реформа 1965 г. возникла на базе проходившего в то время «возрождения марксизма». Тотальная эрозия, полное размывание официальной идеологии предшествовали реформам в Польше и Венгрии в 80-х годах.

До последнего времени в СССР господствовала сталинская идеология централизованного планирования, которая отождествляла государственную и общественную собственность, декларировала примат директивного планирования, противопоставляла плановое начало стихийности рынка. Реформаторы 50—60-х годов соглашались с этим, поскольку не чувствовали себя достаточно сильными для критики. Сегодня сталинская идеология поставлена под сомнение, но пока рано говорить о полном отказе от нее.

Важнейшими ценностями становятся инициатива и самостоятельность, ответственность каждого человека или группы за свою деятельность. Вера во всемогущество и мудрость начальства отодвигается на

второй план. Все большую популярность завоевывают идея множественности интересов в обществе (вместо традиционной идеи их однородности) и принцип правового государства «разрешено все то, что не запрещено». Они активно обсуждаются в печати, в дискуссиях. Налицо эрозия старой, но еще не победа новой идеологии. Элементы старого и нового сосуществуют и в новом законодательстве. На это среди прочего указывает трактовка множественности, плюрализма.

Во-первых, в законах о государственном предприятии и о кооперации удовлетворение потребностей названо непосредственной задачей предприятий и кооперативов. Не противопоставляются удовлетворение потребностей как цель правительства и достижение прибыльности (или возрастание имущества) как цель предприятия. Последняя проявляется в форме самоокупаемости — предварительном условии деятельности предприятий и кооперативов.

Во-вторых, оба закона провозглашают, что государство не отвечает за обязательства предприятий и кооперативов, и наоборот: предприятия и кооперативы являются основными звеньями народного хозяйства. По отношению к государственным предприятиям добавляется, что их деятельность основывается на государственном плане. Т. е. принцип разделения ответственности сохраняется не в полной мере; при плановой убыточности предприятие финансируется вышестоящей организацией. Даже если оно не в состоянии выполнить свои финансовые обязательства, банк продолжает выдавать кредиты под гарантию вышестоящей организации. Устранять причины убыточности, восстанавливать платежеспособность предприятия обязано не только оно само, но и вышестоящий орган. Итак, представление о множественности сосуществует с практическими мерами по управлению, базирующимися на идее экономической монолитности.

Так ли это важно? Опыт прежних попыток реформировать экономическую систему показывает, что в процессе реформы неизбежны противоречивые рекомендации, инструкции, нестыковки, неясности. При этом экономические субъекты, в том числе административные органы, принимая решения, руководствуются идеологией. Если продолжает господствовать традиционная идеология, они скорее всего склонятся к консервативным решениям. Если доминирует атмосфера перемен, более вероятны реформистские решения.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

Реформа 1965 г. поставила предприятие в центр хозмеханизма. Оно должно было получить больше самостоятельности, стать объектом хозрасчета. А в 70-х годах началась кампания за создание объеди-

нений по примеру ГДР, Польши и Чехословакии. Меры 1979 г. сохранили сложившуюся двухуровневую структуру производственных объединений (всесоюзные промышленные объединения — на высшем уровне, производственные объединения — на нижнем), была предпринята попытка ввести хозрасчет на всех уровнях, включая министерства. Т. е. продолжал господствовать принцип однородности экономики.

Новый подход, закрепленный в Законе о государственном предприятии, разграничивает государство с его функцией управления и предприятия, задача которых — заниматься коммерческой деятельностью. Июньский (1987 г.) Пленум ЦК КПСС допустил деятельность малых предприятий, не подчиненных объединениям. Причем именно предприятия и производственные объединения должны стать объектами планирования, самоуправления, инициативы, что предполагает упразднение ВПО и уменьшение власти министерств, как указано в документах реформы.

Все же реформа в этом отношении не лишена слабых мест. Смешивание предприятий с производственными объединениями не устраняет многих проблем. Производственные объединения — это, как правило, крупные организации, в которых достаточно сильные внутренние связи между предприятиями. Они, конечно, помогут преодолеть трудности перехода к новому хозмеханизму (как, в частности, было с общенациональными предприятиями в Венгрии). Но, с другой стороны, объединения зачастую представляют собой монополии, препятствующие конкуренции (и в Венгрии тоже).

Или такая проблема: в директивных документах подчеркивается необходимость изменить роль министерств, сделав их штабами технологического развития отрасли. Эта идея — отголосок веры в превосходство надорганизационной координации над межорганизационной или бюрократической координации над рыночной, особенно в сфере технологического прогресса. Многие советские экономисты, видимо, полагают, что рынок способен привести в соответствие спрос и предложение на товары народного потребления, а вот существенные технологические нововведения должны планироваться на уровне отрасли. Они продолжают относиться несколько пренебрежительно к рыночной конкуренции в качестве мотива для нововведений и ориентации в принятии решений в сфере их реализации.

Именно здесь я вижу трудности реформы в СССР. Министерства пока нельзя назвать штабами технологических изменений. Они будут продолжать руководить производством и предложением, пока сохранятся такие, на мой взгляд, пережитки директивного планирования, как госзаказ, контрольные цифры, централизованное распределение ресурсов.

Идея госзаказа, по-видимому, заимствована Советским Союзом у Польши. Польская экономическая реформа 1982 г. упразднила обязательные плановые показатели. Однако в экономике возникли серьезные диспропорции. Оказалось невозможным позволить свободную игру спроса, предложения и цен. Выпуск и материально-техническое снабжение контролировались сначала «операционными программами» правительства, затем —«правительственными заказами». Они рассматривались в качестве временной меры для устранения серьезного дефицита. Правда, в СССР, где в основном ссылаются на существование государственных заказов в западной рыночной экономике, особенно в США, правительственные заказы рассматриваются скорее как постоянная часть хозмеханизма.

При этом упускаются из вида важнейшие различия:

- западные предприятия вправе принять госзаказ или отказаться от него, однако в условиях экономики, где узким местом является спрос, они, как правило, с готовностью его принимают. В Польше и СССР предприятия не имеют выбора, госзаказ — директива;
- в западной рыночной экономике правительственный орган предлагает заказ для собственного использования (например, министерства обороны или здравоохранения), в СССР — это проявление власти вышестоящей организации (скажем, Министерства среднего машиностроения). Пересмотр масштаба госзаказов для 1989 г. не связан с этим обстоятельством.

Статус госзаказа должен быть иным, если он выдается предприятию не вышестоящей организацией, а правительственными органами-«потребителями» (Министерство обороны, Министерство здравоохранения). Такой подход (все еще не реализованный на практике) означал бы отступление от концепции иерархической структуры принятия экономических решений, хотя отсюда необязательно следуют существенные изменения в практических действиях.

СТИМУЛЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ — ВАРИАНТЫ ХОЗРАСЧЕТА

Современная экономическая реформа продолжает придерживаться курса на «полный хозрасчет». Это понятие было введено в 70-х годах, чтобы подчеркнуть различие между существующим и желаемым. Термин отражал стремление ввести определенную финансовую независимость предприятий и производственных объединений (в то время также ВПО и министерств). Сегодня приверженцы реформы пользуются более точными терминами «самофинансирование», «самоокупаемость», которые означают, что предприятие должно быть свободно

от финансового вмешательства властей, жить на собственные средства, покрывая расходы доходами — в этом смысл хозрасчета.

При существующей практике ценообразования складываются все фактические затраты. Если по какой-то причине цена устанавливается независимо от фактических издержек, разница покрывается субсидиями. Ставится задача отказаться от затратного механизма, превратить прибыль в основной индикатор хозяйствования. Как это сделать?

Приверженцы реформы 1965 г. имели аналогичные намерения. Но были введены нормативы, которые связали величину «фондообразующего показателя» и средств, отчисляемых в фонды предприятия. Пропала ясная зависимость между прибылью, из которой формировались фонды, и их величиной. Фонды могли уменьшаться при увеличении прибыли, и наоборот. Разница составляла «свободный остаток» прибыли, который много критиковали как один из мощных антистимулов к эффективной деятельности.

Соответствующий подход использовался и в других странах Восточной Европы. Во время реформы 1967—1969 гг. в Чехословакии, 1968 г. — в Венгрии, 1982 г. — в Польше были введены налоговые системы. Ставки налогов определили часть прибыли, передаваемую в госбюджет, оставшуюся прибыль предприятие самостоятельно распределяло по фондам. Такая система заинтересовывала работников в наращивании прибыли. Когда советские экономисты в 70-х годах утверждали, что систему нормативов со свободным остатком прибыли необходимо заменить долевым распределением прибыли, они имели в виду систему налогового типа. И хотя термин «норматив» остается широко распространенным, а термин «налог» в отношении предприятий почти не используется, в отраслях, где с 1987 г. введен «полный хозрасчет», применяется, пожалуй, все же система налогового типа.

Упразднение «свободного остатка» прибыли — необходимое, но не достаточное условие для заинтересованности в ней. В 60-х годах экономисты осознали, что для упразднения затратного механизма нужно использовать единые нормативы отчислений. Дифференциация нормативов по предприятиям означала бы признание индивидуальных издержек предприятий. Это намерение экономистов не было реализовано. В 70-х годах идея унификации нормативов даже не дискутировалась. Кстати, она не является предметом развернутых дискуссий и ныне. Из публикаций создается впечатление, что в отраслях, перешедших на «полный хозрасчет» в 1987 г., используются нормативы, изменяющиеся по предприятиям и по годам, хотя изменения устанавливаются заранее вперед на несколько лет.

Вместо этого основным предметом дискуссии советских экономистов стал выбор между двумя моделями хозрасчета. Только в этом Закон о государственном предприятии допускает альтернативные реше-

ния. Многие советские экономисты считают вторую модель более прогрессивной.

Обе модели известны из опыта стран Восточной Европы. В середине 60-х годов чехословацкие реформаторы склонялись ко второй форме хозрасчета, полагая, что «чистый доход» сильнее заинтересовывает работников в результатах своей деятельности. Несмотря на это, их венгерские коллеги предпочитали первую форму хозрасчета, поскольку вторая чувствительнее к отклонениям фактического дохода от планового и усиливает дифференциацию доходов между предприятиями. Вариант «чистого дохода» при однообразных и постоянных ставках налога (как в Чехословакии в 1967 г.) означает, что каждая дополнительная единица дохода делится пропорционально между госбюджетом и предприятием, или в терминах прибыли — каждая дополнительная единица прибыли делится так, что всевозрастающая ее часть остается на предприятии и все уменьшающаяся часть передается в госбюджет. Т. е. принцип «чистого дохода» — это фактически падающий, регрессивный налог на прибыль. Поэтому малорентабельные предприятия платят относительно более высокий налог, а высокорентабельные — более низкий.

Этот системный эффект в Чехословакии усилила плата за ресурсы, определяемая в соответствии с количеством используемого капитала и труда. Подобные платежи (плата за фонды, трудовые и природные ресурсы) осуществляются и в СССР, причем независимо от прибыльности предприятий. Как результат — увеличение дифференциации доходов.

Казалось бы хорошо, что эффективнее работающие предприятия имеют больше возможностей для увеличения прибылей и инвестиций. Соответствующие доводы в пользу подобного решения приводились в Чехословакии, Польше и других странах. Тем не менее оно оправдано только тогда, когда более высокие доходы сопутствуют более высокой эффективности, и наоборот. Однако этого практически никогда не достигалось даже после комплексных реформ цен в Чехословакии и Венгрии. Еще менее обоснованы такие надежды в СССР, где реформа цен планируется лишь на 1990 г. Без нее различия в валовых доходах ни в коей мере не будут отражать действительные экономические результаты работы предприятия. Нецелесообразно увеличивать эти различия с помощью налогообложения.

После реформы цен может возникнуть и другая опасность, известная из опыта восточноевропейских стран. Фактическая прибыль обязательно отличается от планируемой, рассматриваемой при определении цен. Если система нормативов связывается с «чистым доходом», отклонение фактического «чистого дохода после налога» от плани-

руемого «чистого дохода» будет больше, чем в случае налога с прибыли.

Все эти оговорки действительны лишь тогда, когда нормативы (ставки налога) единообразны и стабильны в течение нескольких лет, не пересматриваются особенно в ретроспективе. За это ратуют советские экономисты-реформаторы. Если намерение иметь стабильные и единообразные ставки налога принять всерьез, то убежден, что «нормативное распределение прибыли» более жизнеспособно, чем принцип «чистого дохода».

По-моему, привлекательность «чистого дохода»— это результат чрезмерного подчеркивания роли заинтересованности работников. Немало советских экономистов видят в этом чуть ли не центральный вопрос реформы. Т. е. они разделяют точку зрения, господствовавшую в Восточной Европе 20 лет назад,— необходимо связать зарплату работников с финансовыми результатами деятельности предприятия, чтобы заинтересовать их в улучшении этой деятельности.

Многие венгерские экономисты уже отказались от такого представления. Они считают, что доходы рабочих должны зависеть от их работы, а вот доходы руководителей — от финансовых результатов предприятия. При этом прибыльность предприятия необязательно становится ключевым моментом, определяющим действия руководителей. На первый план выходит укрепление позиции предприятия на рынке в условиях конкуренции. Конечно, сегодня для СССР это не подходящий критерий. Тем не менее представление, что высокие финансовые результаты предприятия должны стать главным стимулом и для руководителей, и для рабочих, видимо, является заблуждением.

Идея зависимости оплаты и результатов деятельности предприятия через нормативы, необязательно стабильные и единообразные, отражает уверенность советских экономистов в том, что правила игры, определенные и контролируемые сверху, смогут заменить рыночную конкуренцию. (Более высокая зарплата, обещанная вышестоящей организацией, замещает здесь успешное функционирование предприятия на рынке в условиях конкуренции, которое было бы правильным индикатором работы его руководителей.)

Подобных взглядов придерживались чехословацкие и венгерские экономисты, видевшие одну из важнейших задач экономической реформы в замене прямого (директивного) управления косвенным. В Венгрии теперь пошли дальше: ставится задача заменить централизованное управление (прямое или косвенное) рыночным регулированием. Этого различия, к сожалению, все еще не делает большинство советских реформаторов: провозглашенный июньским (1987 г.) Пленумом ЦК КПСС переход от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам рассматривается в каче-

стве перехода к рыночной экономике. То, что эти задачи различны, убедительно продемонстрировали восточноевропейские страны.

Несколько лет назад, когда разрабатывались новые формы управления на предприятиях Венгрии, разработчики тщательно избегали термина «самоуправление». Их волновало, как используемые в проектах документов термины будут звучать по-русски. Они осознавали, что советская «идеологическая чувствительность» может ограничить предложения по реформе в Венгрии,— было время Черненко... Самоуправление как концепция экономической организации и управления привнесено в Восточную Европу из Югославии в середине 50-х годов. В этой стране его ввели сверху. В Польше, Венгрии и позднее в Чехословакии рабочие советы возникли сразу. Они избирались коллективом предприятия и имели широкие экономические и социальные полномочия. Их распустили после восстановления «старого режима» в Венгрии и Чехословакии. А в Польше при В. Гомулке они интегрировались в систему, оказались бессильными, превратились в «конференции рабочего самоуправления».

«Самоуправление» (в недавнем прошлом концепция югославского ревизионизма) — ныне один из самых распространенных терминов в советской экономической литературе. В СССР у совета трудового коллектива более широкие полномочия, чем те, что обеспечила форма хозрасчета, введенная на венгерских предприятиях в 1984 г. Такое сравнение правомерно, поскольку в обоих случаях экономическое самоуправление планировалось осуществить сверху в экономически неустойчивой, но политически стабильной ситуации (политический кризис в Венгрии разразился позднее).

В Венгрии предприятия добывающей, оборонной промышленности, электроэнергетики и частично тяжелой промышленности остались под прямым государственным управлением, на них самоуправление не распространяется. В Польше в 1981 г. правительство было против введения самоуправления на крупных предприятиях, а Солидарность стремилась распространить его и на них, так как эти предприятия были ее крепостями. В СССР самоуправление вводится (по крайней мере так указано в Законе о государственном предприятии) на всех предприятиях.

Лишь половина (и еще как минимум один человек) членов совета в Венгрии избирается коллективом, остальные назначаются директором либо становятся членами по статусу (начальники цехов, руководители отделов). Поэтому венгерский совет называется советом предприятия, а не советом работающих или советом трудового коллектива. Избирательным правом обладает не собрание трудового коллектива, а совет. Причем он может выбирать только из тех кандидатов, которые одобрены партийными органами и министерством, и освободить

их он вправе, как показала практика, лишь после консультаций с этими органами и министерством. Совет выбирает и директора.

Предоставляет ли советская система рабочим и служащим больше полномочий, чем венгерская? М. Горбачев в 1987 г. был склонен провести более радикальную реформу, чем Я. Кадар в 1984 г. Все же, на мой взгляд, Советский Союз в этой сфере не пошел дальше Венгрии. В СССР идеологическим «основанием» самоуправления была идея двойственности собственника и хозяина. В Законе о государственном предприятии речь идет о трудовом коллективе как о хозяине, распоряжающемся общенародной собственностью. Идея двойственности собственника и хозяина как основы для самоуправления, насколько мне известно, впервые выдвинута Т. Живковым в Болгарии в середине 80-х годов.

Разделение прав собственности между правительственными органами и предприятиями в Венгрии потребовало тщательного определения прав различных организаций. Неопределенность концепции двойственности собственника и хозяина приводит к неясностям. Создается впечатление, что советские разработчики Закона о государственном предприятии не принимали всерьез власть и полномочия собрания трудового коллектива и совета трудового коллектива.

Как уже отмечалось, в Венгрии коллектив выбирает часть совета, совет избирает директора, последний назначает других руководителей. В СССР избираются все первые лица, включая бригадиров. Всякий, кто знаком с организацией управления, понимает, что нельзя ожидать от директора плодотворного сотрудничества с руководителями подразделений, которые подобраны не им самим, а избраны его подчиненными.

Закон о государственном предприятии специально не оговаривает права партийных органов в подборе или одобрении кандидатов, правда, подтверждает руководящую роль партийной организации как политического ядра коллектива. Но принцип «номенклатуры» не перестал действовать, контроль партии продолжает осуществляться (неопределенным способом). В Венгрии же ясно указано, что секретарь партийной организации, председатель профсоюзной и секретарь комсомольской организаций не могут быть членами совета, в СССР таких ограничений нет.

В Венгрии в отличие от СССР четко различаются полномочия совета трудового коллектива и профкома: совет предприятия представляет коллектив как собственника, он нанимает (избирает) директора и через него — других руководителей, назначаемых директором, а профсоюз представляет коллектив в качестве нанятых работников. При заключении трудового соглашения совет предприятия как собственник стоит на стороне руководства. В соответствии с Законом о госу-

дарственном предприятии совет трудового коллектива предоставляет полномочия профкому подписать коллективный договор с руководством. И здесь роли совершенно не ясны. Эта неясность явная: совет трудового коллектива действует «в тесной связи» с партийным комитетом, комитетом комсомола и профкомом, вместе с ними он организует социалистическое соревнование и т. п.

Венгерский директор не может быть председателем совета предприятия, который его нанимает, а советский — может, так как, несмотря на принцип выборности, директор продолжает оставаться номенклатурой вышестоящей организации.

Здесь мы подходим к основному моменту: учреждение советов предприятий в Венгрии означает упразднение большей части власти министерств по отношению к предприятиям (это было основным возражением против советов). В Законе о государственном предприятии декларируется, что план предприятия должен рассматриваться и утверждаться на собрании трудового коллектива. Однако при составлении плана нужно учесть контрольные цифры, госзаказ, лимиты на ресурсы и т. п. Ни руководство предприятия, ни совет, ни собрание трудового коллектива так и не получили реальной самостоятельности в разработке плана. Даже в той мере, в какой ее имеют соответствующие венгерские организации. Кроме того, в Венгрии совет вправе принимать решения относительно слияния и разделения предприятий, в СССР эта функция осталась за вышестоящими органами.

Итак, Законом о государственном предприятии декларированы большие формальные полномочия совета трудового коллектива, но на деле ему дано мало власти. Он скорее консультативный орган, чем принимающий решения. Администрация предприятия использует его поддержку в непростых взаимоотношениях с вышестоящими органами. Реальна опасность дискредитировать идею самоуправления предприятий, как это произошло даже в Венгрии после учреждения советов предприятий.

АРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЙ

Новый элемент экономической реформы в СССР — аренда предприятия трудовым коллективом. Уже многие советские предприятия заключили арендные договоры с вышестоящей организацией, в которых оговорена фиксированная по годам арендная плата и отсутствуют нормативы распределения хозрасчетного дохода. Все выплаты в бюджет сохраняются.

Почему трудовой коллектив берет в аренду предприятие, хозяином которого он формально является? Немало и других неясностей. Например, арендный договор не предполагает изменения в системе планирования и снабжения. «Модельное соглашение» подчеркивает, что предприятие самостоятельно планирует свое производство, но при этом «руководствуется государственными заказами, контрольными цифрами и заказами потребителей» в той же степени, как и другие предприятия в соответствии с Законом о государственном предприятии. Значит, вышестоящие органы должны обеспечить предприятие фондами на сырье, материалы, технику.

В СССР мы видим сейчас не аренду в традиционном смысле, когда арендатор, выплачивая ренту, может использовать имущество по своим соображениям, а скорее — сделку предприятия и вышестоящей организации, отчисления средств ей на основе нормативов заменены фиксированными платежами, суммы которых по крайней мере не меньше.

Аренду часто называют третьей моделью хозрасчета, большие надежды возлагают на безнормативные отношения. И все же в применении к средним и крупным промышленным предприятиям (в отличии от аренды участков земли и малых коммерческих предприятий

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Горят быстро и ярко „бензиновые рубли"!

ЧИТАТЕЛЬ «ЭКО» ОБВИНЯЕТ ГОСКОМЦЕН СССР

Автомобиль «Жигули» у меня уже 12 лет. Езжу круглый год. Когда бензин стоил 9,5 коп. за литр, я заправлялся на госбензоколонке отдавал 3 руб., и мне наливали 30 л. И понятия не имел, как заправляются госавтомашины, и знакомства с шоферами-профессионалами не имел.

Когда на бензин подняли цену до 20 коп. за литр, я должен был держать наготове 6 руб. Я их и платил вначале, а потом соседи по кооперативному гаражу предложили мне бензин по «старой цене». Я стал брать.

Так что бензин мне начал доставаться еще дешевле: на производстве или у шоферов находились лишние талоны. Бесплатно или за мелкие услуги. Наберешь талонов на 30 литров, дашь 1 руб. хозяйке бензоколонки — и бак полный. А государство от меня уже не имело ни копейки.

Но вот цена снова подпрыгивает в 2 раза — 40 коп. за литр! Мать честная! 12 руб. надо отдать по-честному за тот же бак. Теперь с меня начали брать талонов (бесплатно добываемых мной) на 50 литров, а наливать — 30. Да еще не 1 руб., а 2 или 3 надо отдать, чтоб залили в бак. Чаще и не надо этих рублей, дай им талоны.

в сфере услуг) эта модель в нынешнем виде, по-моему, бесперспективна. Дело в том, что определенные финансовые правила она замещает сделкой между предприятием и вышестоящей организацией. А это ни к чему хорошему не приводит. Тому немало примеров.

Так, в Венгрии в середине 80-х годов предприятия заключили контракты с правительством относительно размеров экспорта, квот по импорту и финансовых льгот, гарантируемых правительством (в то время правительство вновь ввело импортные квоты, и предприятия оказались в неопределенной ситуации). Таким образом, страна вернулась к плановым сделкам, упраздненным полтора десятка лет назад. В Китае по аналогии с «семейной ответственностью» в сельском хозяйстве была введена система ответственности промышленных предприятий, при которой их финансовые отношения с бюджетом строились на «твердой основе». Эта система по существу представляла собой сделку (вместо правил) между предприятием и министерством или правительством относительно отчислений в бюджет заданной части прибыли. Аналогичная картина и с экспериментом по «хозрасчету на уровне министерства» в СССР. Такой путь не ведет к рыночной экономике.

Опять мне бесплатно бензин достается, государству — шиш доходов с меня.

Умные головы в высоких зданиях видят все и задумались — не один же я такой находчивый?! Разделили колонки: тут для госмашин, а тут — для «частников». Ох, как сложно стало мне! Талоны надо отдавать водителю госавтомашины; даю ему талонов на 200 литров, а он меня отоваривает на 100. Раньше в багажник канистры не ставил, всегда можешь заправиться, а теперь — не всегда, гостранспорту не хватает бензина, «частник» подождет. А чего ждать-то, езжу с канистрами запасными. И езжу ничуть не меньше, чем тогда, когда бензин стоил вчетверо дешевле.

«Ведь талоны вписывают в путевки шоферские,— скажете вы,— все продумано». Правильно. У любого нормального профессионала этих путевок — пачки. Про запас. Заправщик — главный контролер путевок и талонов. А он — тоже человек.

Я много думал и подсчитывал на опыте своем и знакомых автолюбителей. Можно менять окраску бензина, можно давать деньги шоферам госмашин, можно устраивать облавы с участием милиции, увольнять заправщиков, сажать их... Ничто не поможет получить государству ту немалую прибыль, которую оно сегодня теряет на бензине.

Выход единственный — хотя бы в порядке эксперимента на год снизить цену до прежних 20 коп. за литр. И я лично начал бы заправляться у бензоколонки, и многие другие. Не потому, что нам надоел бесплатный бензин. Изворачиваться надоело! Смотреть на

В соответствии с Законом о кооперации термин «кооператив» относится в СССР как к большим независимым экономическим единицам — аналогам кооперативов в Восточной Европе, так и к малым единицам — экономическое партнерство, рабочие группы с небольшим числом членов и зачастую без общей собственности, рабочие группы на предприятиях для сверхурочной работы в Венгрии и Польше.

В нем декларируется, что кооперативы сами определяют желаемую сферу коммерческой деятельности. Однако предпочтительные ее направления все же перечислены в Законе. Несмотря на подобные передержки, он обеспечивает значительную экономическую свободу. Для сосуществования новых кооперативов с государственным сектором с его системой фиксированных цен и централизованным распределением ресурсов необходимы лишь определенные ограничения в области ценообразования и налогообложения.

Положения этого Закона интересны сами по себе и в сравнении

всех бензиновых «мафиози» надоело. Они пухнут от доходов, а мы худеем, бегая туда-сюда, чтобы талонов набрать.

Сегодня я втянулся в это дело. Но как подумаешь — та цена в 20 коп. была справедливой. А наш Госкомцен поглядит на доходы от бензина, на доходы граждан — и еще удвоит цену. И снова — шиш доходов государству! Или там уже иначе мыслят?

В. В. ИВАНОВ, инженер,
Москва

Сезонникам нужен покровитель

В очередной раз взяться за перо меня побудили опубликованные в «ЭКО» статьи и письма по поводу легализации вольнонаемных бригад (ВНБ) строителей. Суть моего предложения («ЭКО». 1988. № 12) сводилась к организации кооперативных центров «шабашных» бригад. Но возникает и проблема социально-экономической защиты ВНБ, в которых преимущественно люди молодые. Эта защита не может быть прерогативой только строителей.

Сердцем чувствую способность и возможность «ЭКО» и «Комсомольской правды», публиковавших аналогичные идеи, трансформировать «дикую шабашку» в новое проявление социалистической предприимчивости — в кооперативное движение ВНБ строителей. А без помощи влиятельного общественного спонсора эта идея так и останется где-нибудь «под сукном». Не обязательно видеть в спонсоре материального покровителя, важнее — покровителя идеи.

с ситуацией на государственных предприятиях. Здесь мы находим то, чего не хватает Закону о государственном предприятии: четкие ограничения на вмешательство властей, интерпретацию госзаказа как добровольного контракта между государственным органом и предприятиями, финансовые связи налогового типа между ними и бюджетом.

Распространение кооперативов может привести в советской экономике к ситуации, подобной венгерской и польской. Не исключены увеличение дифференциации доходов и появление новых социальных различий. Так как новые коммерческие предприятия имеют дело с крайне ненасыщенным рынком, различие в доходах от их деятельности на первых порах ощущаются гораздо сильнее положительного воздействия на предложение товаров и услуг. Влияние этих факторов особенно серьезно при застое в уровне жизни, ускоряющейся инфляции и остром дефиците. Вполне реальны сильные антипатии и даже активные действия против кооператоров. Тем не менее возникновение и расширение кооперативного движения означает реальное появление в советской экономике новых экономических принципов — коммерческого начала по контрасту с планом и директивами.

Перевод В. П. ИНМАТОВА

В качестве общественного вдохновителя и организатора можно привлечь и Ассоциацию молодых руководителей, и заинтересованных руководителей центров научно-технического творчества молодежи (НТТМ). Прежде всего, центров НТТМ в Свердловске, Новосибирске, Нечерноземной зоне и на Севере, где строится особенно много объектов и не хватает рабочих рук. КЦ ВНБ могут «приобщиться» к региональным центрам НТТМ, соединиться с ними. Неважно, как мы назовем подобные единицы: КЦ ВНБ, строительным филиалом НТТМ или областным (районным) штабом ВНБ при НТТМ. От имени такого центра (штаба) можно давать информацию в коммерческий вестник о форме, структуре, профессиональной обеспеченности, комплектовании бригад, сообщать адреса, сроки, характеристики строящихся объектов, объемы строительно-монтажных работ и другие данные. Кстати, нечто подобное, но без деталировки, уже есть в Тюмени.

Руководители хозяйств, договорившись с центром, создают односторонний «портфель заказов». Затем центр дает информацию и любителям «шабашки». Формируется уже двусторонний «портфель заказов», центр перераспределяет трудовые ресурсы в нужном русле. «Шабашникам» предлагается обоснованный выбор места приложения их сил в зависимости от желаний, способностей и возможностей.

Таким образом, центры НТТМ через посреднические функции будут втянуты в «орбиту» полновесных экономических отношений, в непосредственное осуществление инвестиционной политики в области капитального строительства. Строительную политику будут

диктовать не столько министерства, сколько общественные силы региона в лице НТТМ, обкомов, райкомов ВЛКСМ.

Если молодежный коммерческий банк Щербакова берет на себя смелость финансировать подобную зону «рисковых инвестиций», то КЦ ВНБ от имени НТТМ смог бы обеспечивать свои бригады стройматериалами, техникой и другим. Таким образом, заключая прямые подрядные договора с колхозами, совхозами и другими организациями при соответствующей квалификации своих или «шабашных» ИТР, центр НТТМ в лице КЦ смог бы замкнуть инвестиционный строительный цикл.

Система кооперативного движения ВНБ покажет возможности «молодежной экономики».

И. КОСОЛАПОВ, инженер-экономист,
Катайск

Абсурд специализации?

На первый взгляд, специализация и разделение труда призваны упорядочить и рационализировать труд, поднять ответственность работника за свое дело. Но они доведены до абсурда. Множится количество специальностей, а сфера одной специальности фантастически сужается. Сужается и область деятельности работника на производстве. Он отвечает только за «свой» участок работы. Его «государство», его «патриотизм» кончаются за пределами его производственной ответственности. Глубокая специализация приводит к отчуждению людей друг от друга, может становиться ширмой для маскировки неравноценности труда. Ведь существуют выгодные и невыгодные работы, «теплые места»; ярлыком «компетентности» часто прикрываются нечестные люди. Многие склонны считать свою работу наиболее трудной, а занимающихся другими работами — бездельниками.

Чем у́же профиль специалиста, тем труднее ему найти работу точно по специальности. Поэтому по мере углубления специализации растет число специалистов, работающих «не по профилю».

С другой стороны, человек физиологически не способен в течение всего рабочего времени заниматься однообразной работой. Поэтому в течение 8 часов он выполняет то, что можно сделать за 1,5—2 часа. Любой однобокий труд в конце концов вызывает отвращение и изнуряет человека.

Не нужно делать вывод, что никакая специализация не нужна. Специализация необходима, но она должна регулироваться не бюрократией, а потребностями производства, технологии, здоровья людей, их способностью плодотворно работать. Главное — человеку не должна вменяться на всю жизнь одна специальность. Не прибегая к насилию и нажиму, нужно дать возможность работнику заниматься и умственным, и физическим трудом, оставаясь в пределах своей должности...

Постепенно будет расширяться профиль занятий каждого работника, улучшаться качество труда. Этот процесс будет увязываться с реорганизацией системы подготовки специалистов.

В. КАЛУСТОВ, учитель,
Пятигорск

РАСПРЕДВАЛ И ВСЕ, ВСЕ, ВСЕ

В. ТЕР-ОВАНЕСОВ,
Латинформ,
Рига

Не буду в тысячный раз описывать злоключения автолюбителей. Напомню лишь, что руководители ВАЗа в свое время определили срок эксплуатации «Жигулей» в 10 лет. Исходя из этого распланировали и производство запчастей. Кто знал, оправдываются сейчас на заводе, что автолюбитель ухитрится продлить жизнь машине далеко за нормативный предел.

Ну хорошо, это был просчет, простительный на заре массовой автомобилизации. Но ведь остродефицитны запчасти к... утюгам и электрочайникам. Впрочем, не мудрено. Производством их в стране занято столько предприятий и следовательно настолько эти изделия разнородны, что даже теоретически невозможно равномерно насытить запчастями к ним магазины и службы сервиса.

Если к этому добавить обстоятельства, усугубляющие дефицит, картина и вовсе может показаться беспросветной. Взять ту же нагрузку к запчастям. Другое явление — непомерные запасы. Но такова психология: чем дороже, нужнее изделие, тем обиднее потребителю его простой. Пройдитесь по гаражам, личным или кооперативным: практически в каждом солидный загашник дефицитных запчастей.

Цепная реакция нарастания дефицита, как это обычно бывает, сопровождается разного рода правонарушениями, бороться с которыми призвана милиция, но справиться с которыми одним правоохранительным органам без устранения причин дефицита не под силу.

Корни такой морали следует опять-таки искать на предприятии-изготовителе. Нет, оно не опускается до прямых оскорблений и унижений покупателя. До потребителя промышленности далеко, как и потребителю до нее. «Производственное объединение,— читаем мы в инструкции по эксплуатации ижевского „Москвича",— не отпускает запасные части непосредственно покупателю. Письма по вопросам получения или высылки запчастей объединением не рассматриваются». Вот такая гарантия наизнанку.

В чем же причины того, что большинство предприятий не обеспечивают выпущенную ими

продукцию запчастями, проявляют поразительное безразличие к решению этой проблемы?

— Считаю, прежде всего в том, что в последнее время утрачена реальная ответственность производителей техники за ее эксплуатационную надежность, в том числе обеспечение запчастями,— говорит начальник подотдела норм и нормативов Госплана СССР В. Заикин. — С предприятий спрашиваем за выполнение показателей валовой или реализованной продукции и практически никогда — за выполнение планов производства запчастей в номенклатуре.

— Но зачастую не хватает и количества...

— Да, и определяется это тем, что в целом у нас довольно старый парк техники. Скажем, по металлообрабатывающему оборудованию сами конструкторы закладывают срок службы в среднем 17 лет. Но ряд станков работает свыше 20 лет. Если ускорим обновление парка, меньше потребуется ремонтировать, меньше нужно будет запчастей. Словом, в этом причина, но это и колоссальный резерв.

Так же обстоит дело и с системой снабжения потребителей запчастями. Нередко в одном месте с ними густо, в другом — пусто. Сведениями же об остатках запчастей на базах, складах производитель обычно не располагает. Между тем все это можно взять под контроль, как сделано, к примеру, в госагропроме Белорусской ССР. Там создана автоматизированная информационно-поисковая система, позволяющая оперативно находить на базах необходимые для сельскохозяйственной техники, транспорта, оборудования запчасти. В результате общее потребление их в республике за счет снижения запасов значительно снизилось. Аналогичная система по управлению уровнем запасов успешно действует и на Украине.

— Такой опыт, видимо, пока редкость?

— К сожалению, да. Резервы в этом деле используются у нас очень плохо. Взять, скажем, восстановление деталей. В ГДР на специализированных мощностях возвращается в строй около 90 % подлежащих реставрации деталей машин, механизмов, оборудования. У нас же территориальные органы госснабов и госагропромов союзных республик при выявлении потребности в запчастях в большинстве случаев не учитывают такую возможность вовсе. Поэтому многие предприятия-потребители техники, испытывая острую их нехватку, вынуждены браться за восстановление, а чаще за производство запчастей. А это почти всегда низкое качество, зато высокая себестоимость.

— Буквально по пальцам можно пересчитать министерства и ведомства, организовавшие фирменный ремонт своей продукции, а следовательно, более или менее достаточное производство запчастей,— добавляет заведую-

щий сектором НИИ планирования и нормативов при Госплане СССР А. Зеленский. — Среди них Минэлектротехпром, Минэнерго, Минавтопром СССР, некоторые другие. Но в целом дело с этим обстоит из рук вон плохо. К тому же качество выпускаемых даже специализированным способом запчастей оставляет желать лучшего. Странно, но факт: основные изделия обычно аттестуются, запчасти — никогда. Другой парадокс: отрасль ремонта, на которую в стране затрачивается ежегодно свыше 100 млрд руб., по существу лишена планового начала. У нее нет хозяина — отсюда и низкая результативность. Чтобы выправить положение, необходимо выработать генеральную схему развития и размещения ремонтной базы в стране и на ее основе создать комплексную систему управления ремонтными производствами во всех отраслях народного хозяйства. Составной частью системы явится задание по увеличению централизованного производства запчастей к технике.

Размышление о первопричине дефицита. Руководители предприятий, с которыми довелось беседовать, подчеркивают невыгодность производства запчастей, независимо от того, по какому основному показателю оценивается работа.

В любом случае, отчитываясь за сделанное, предприятие включает в него стоимость покупных узлов и деталей, подобно тому, как парикмахер при обслуживании клиента — стоимость использованного одеколона. Чем больше доля овеществленных затрат при выпуске продукции или оказании услуг, тем предприятию выгоднее. Стоимость же запчастей, как правило, создается собственным трудом. Поэтому изготовитель заинтересован в том, чтобы как можно меньше выпускать запчастей и как можно больше изделий с большой долей покупных узлов и деталей. Стоит ли после этого удивляться, что даже рижский мотозавод «Саркана Звайгзне», познавший недавно все тяготы затоваривания своей продукцией, продолжает испытывать терпение покупателя? Достать запчасти к мопеду, мини-мокику нелегко.

Впрочем, какие-то уроки из затоваривания здесь все-таки извлекли — создали своего рода собственный посылторг. Правда, неосвященные инструкцией услуги не рекламируют. Нельзя, объяснил главный инженер, высылать запчасти без нарядов. Кроме того, для складирования готовых деталей не хватает помещений. Так что обслуживают здесь лишь тех, кто догадается обратиться за запчастью непосредственно на завод.

Сыграло роль то обстоятельство, которое заставляет постоянно заботиться о репутации, а следовательно, гарантированном сбыте своей продукции конкурирующие между собой зарубежные фирмы. У нас же диктат произ-

8 ЭиОПП № 7, 1989 г.

водителя над потребителем — основная причина того, что большинство хозяйственных руководителей равнодушны к проблеме запчастей.

В условиях подлинного хозрасчета рубль и только рубль побудит предприятие проявлять такую заботу.

— Вступление в силу с 1 января 1988 г. Закона о государственном предприятии (объединении) и переход на новые условия хозяйствования, совершенствование кредитно-финансового механизма, регулирующего обновление основных фондов и взаимоотношения между поставщиками и потребителями, развитие оптовой торговли запчастями и использование договорных цен на них — вот что должно коренным образом изменить ситуацию,— убежден начальник подотдела Госплана СССР В. Заикин.

Зададимся, однако, вопросом: допустимо ли ждать, пока новые стимулы заработают во всю мощь? Действовать надо немедля и прежде всего самому предприятию-изготовителю, которое не перекладывая на других, просто обязано взять заботу о выпуске запчастей для своей продукции на себя. Дело это, как правило, хлопотное, требующее немалых затрат, бесконечных согласований. А это еще выше поднимает себестоимость.

Как мыслится в самых общих чертах улучшение производства, продажи, использования запчастей!

Предприятие-изготовитель, а не кто-либо другой, выявляет реальную в них потребность, определяет объем выпуска на основе заказов предприятий-потребителей, торговли, сервиса. В первую очередь определяется доля запчастей и лишь затем — готовой продукции. Ведь в большинстве случаев гораздо меньших затрат общественного труда требует изготовление запчастей для нескольких вышедших из строя сложных изделий и их ремонт, чем производство одного нового. Да и потребитель заинтересован пусть в несколько меньшем количестве новых машин, но зато в достаточном — запчастей к тем, которые уже эксплуатируются. Так считает человек, под началом которого их кустарным изготовлением занято 44 высококвалифицированных рабочих — заместитель главного инженера рижского таксопарка А. Пиковер.

Разумеется, такая позиция **должна** встретить поддержку органов планирования и ценообразования. Плановикам надо набраться смелости и согласиться с некоторым снижением объема готовой продукции в штуках.

Что касается ценообразования, выход видится такой: заинтересовать предприятие-изготовителя изменить взгляд производственников на запчасти как на нечто третьестепенное.

Специалисты госагропрома Латвийской ССР подсчитали: стоимость чехословацкого свеклоуборочного комбайна, если его со-

брать из запчастей, поставляемых из ЧССР, гораздо выше отпускной цены готовой чехословацкой машины. В ЧССР не только умело стимулируют изготовление запчастей, но и эксплуатационников ориентируют на бережное отношение к технике.

Впрочем, как автору сообщили в Госкомцен СССР, этим комитетом совместно с рядом союзных министерств еще в 1981 г. рассмотрен вопрос о повышении экономической заинтересованности предприятий в изготовлении запчастей. В оптовых ценах, введенных в действие с 1 января 1982 г., рентабельность при производстве запчастей увязана с их повышенной трудоемкостью. Нормативы рентабельности по ним теперь в 1,5—2 раза выше, чем по соответствующим группам машин и оборудования.

— Более того,— говорит заместитель председателя Госкомцен Л. Розенова,— комитет периодически пересматривает в сторону повышения оптовые цены на запчасти к оборудованию, снятому с производства. В целях стимулирования мы приняли в 1984 г. специальное постановление, которое хорошо известно всем министерствам. Между тем за это время лишь Минсельхозмаш СССР трижды воспользовался предоставленным правом.

— О чем это говорит?

— Думаю, о том, что дело не только в ценах.

— А в чем?

— Прежде всего в жестком планировании вышестоящими органами выпуска основных изделий, в то время как по запчастям в плане, как правило, указывается лишь общий объем, да и реальная ответственность за невыполнение их поставок явно занижена...

Средством повышения такой ответственности могла бы стать хотя бы частичная приостановка производства основных изделий в случае, если изготовитель не справляется с планом выпуска запчастей. Правом такой приостановки следовало бы наделить госприемку. Неразумно поощрять коллектив за сверхплановую основную продукцию, если потребители изощряются в поисках запчастей.

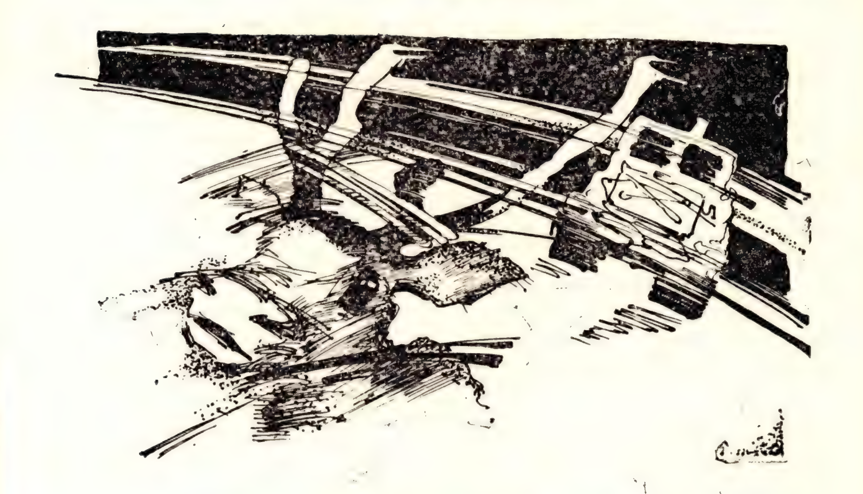
В торговле же и сервисе основанием для санкций может служить сознательное или вследствие просчета, нераспорядительности занижение заявок на запчасти. Может возникнуть вопрос: не будут ли перестраховщики заказывать больше, чем нужно? Наверняка поначалу будут. Но реальная ответственность заставит их быть более гибкими, оперативными. Ведь они и сами не заинтересованы накапливать на складах, которых, как правило, не хватает, заведомый неликвид. В то же время аварийный «загашник» запчастей на оптовых базах, в региональных специализированных ремонтных центрах просто необходим, во всяком случае в крупных городах. Зато любой

другой пункт должен оперативно обеспечиваться через отраслевые каналы или систему посылторга. Адрес, по которому потребитель мог бы обратиться с такой просьбой, имело бы смысл указывать в инструкции по эксплуатации изделия вместе с адресами гарантийных мастерских.

Почему бы, кстати, предприятиям не выступить с инициативой установления, наряду с уже существующими гарантийными сроками эксплуатации и хранения продукции, гарантийного срока обеспечения ее запчастями? Это реальная возможность повысить престиж продукции (что в условиях полного хозрасчета совсем немаловажно), да и шанс стать пионером у предприятия, которое, не полагаясь лишь на заявки торговли и сервиса, на основе самостоятельного изучения спроса возьмется с большей продуманностью, чем сейчас, комплектовать выпускаемые изделия необходимыми запчастями, инструментом, принадлежностями. У предприятия, которое наладит прямые контакты с потребителем и создаст на этой основе гибкую систему обеспечения его запчастями, скажем, через собственный посылторг. Может, стоило бы провести эксперимент?

По мнению директора рижского вагоностроительного завода В. Савина, нужно создавать специализированные предприятия по изготовлению запчастей. Парк выпущенных электро- и дизельпоездов, а также трамваев настолько велик, что силами одного вагоностроительного завода обеспечить их запчастями нельзя. Бесспорно, что в каждой отрасли проблему нужно решать по-своему.

Словом, многое можно делать уже сейчас, не дожидаясь указаний сверху или коренных реформ, зато проявляя инициативу. Это позволит покончить с запрограммированным разбазариванием народных средств, оздоровит моральную атмосферу. Каждый покупатель почувствует подлинную о себе заботу. Именно в этом и состоит социальный смысл решения скромной проблемы запчастей.



ТЮМЕНСКИЙ СЕВЕР — НЕ КОЛОНИЯ!

А. Н. СИЛИН,
кандидат экономических наук,
главный социолог «Главтюменьгеологии»

Первые годы эксплуатации нефтяных месторождений Тюменского Севера совпали с началом периода, называемого застойным. И это не случайно. Именно тюменская нефть, на наш взгляд, позволила бюрократии «спустить на тормозах» экономическую реформу, начатую в середине 60-х годов. Получаемые на Тюменском Севере ресурсы (нефть, природный газ, пушнина, лес, ценные сорта рыбы) позволяли относительно безбедно существовать на получаемую за них валюту, «решая» продовольственную, космическую и иные программы. Ситуация резко изменилась при падении цен на нефть на мировом рынке. Это, на мой взгляд, и стало главной причиной начавшихся в нашем обществе преобразований.

В отличие от Арабских Эмиратов и других нефтедобывающих регионов мира, на Тюменском Севере изъятие из

недр миллиардов тонн «черного золота» не сопровождалось ни экономическим, ни социальным развитием территории. Хотя численность населения Тюменской области увеличилась за этот период в два с половиной раза, его жизненный уровень не улучшился, а по ряду важнейших параметров даже снизился (в сфере здоровья, образования, культуры). Ухудшились показатели качества жизни: структура питания, использование свободного времени. Исследования социальной ситуации в регионе, проводившиеся мной ежегодно с 1977 г. преимущественно на основе анкетных опросов, показывают и изменение типа личности северянина. Среди приезжего населения менее всего ценятся интеллигентность, совестливость, образованность. Заметна тенденция снижения ценности личности, а нередко и самой жизни человека.

Почему же все это происходит? Что за люди приезжают на Тюменский Север? Алчные и хищные варвары? Или люди «второго сорта», о которых необязательно заботиться?

Осваивают новые места обычно мигранты из уже освоенных регионов или с «Большой земли». Исключение составляют 30—40-е гг., когда на Север потянулись потоки репрессированных. Как известно, одной из причин массовых репрессий было стремление обеспечить дешевой рабочей силой северные и восточные районы для быстрого освоения там природных ресурсов.

Сегодня на Север едут в основном ради денег (мы убедились в этом при опросах более 8 тысяч мигрантов, значимость хорошего заработка подтверждают и исследования других социологов). На втором месте — потребность в смене жизненной ситуации. До последнего времени регион, обеспечивавший застой в стране, сам являлся наименее застойной зоной, здесь было больше возможности для позитивных социальных перемещений. Жизнь на Севере отличалась большим динамизмом, деловитостью, меньшим догматизмом и формализмом в сравнении с другими регионами. Здесь не появилось классических форм бюрократической клановости и сановности, меньше распространены коррупция и протекционизм.

Поэтому на Севере оказывались рядом люди с различными ценностными установками. Альтруисты, инноваторы, романтики. И люди, ориентированные лишь на потребление, на построение своего благополучия за счет других

и на сверхэксплуатацию «бесплатных» природных ресурсов. Именно таких предпочитали руководители северных предприятий, набиравшие себе на «Большой земле» команды исходя из принципа личной преданности. Брали преимущественно молодых, не семейных, не требующих жилья и готовых на все ради денег. Формы социального контроля, основанные на родственных и устоявшихся соседских связях, как правило, не действуют (за исключением нечастых случаев переселения в регион кланами).

В новых поселениях Севера не налажен и правовой контроль. А доля ранее судимых тут выше, чем где бы то ни было. Поэтому здесь наиболее значительны деформации половой морали (гомосексуализм в поселках Заполярья, проституция в городах Среднего Приобья). Лишены стабильности семейные отношения, что тоже вызвано особенностями структуры населения (например, в Ямало-Ненецком автономном округе женщины составляют лишь треть населения). Большая часть расходов молодых северян приходится на спиртные напитки и азартные игры.

Нравственные деформации отражались на стратегии и тактике освоения. Поэтому тут десятки лет не гаснут факелы (горит попутный нефтяной газ), а вдоль дорог на нефтяные месторождения возникают «кладбища техники», большей частью импортной, за которую заплачено золотом, т. е. этой же нефтью. Одной из причин неудовлетворительного использования и поломок техники стал и сравнительно низкий уровень квалификации работников. Например, во всей газовой промышленности РСФСР средний разряд рабочих составляет 4,2, а на Западно-Сибирском Севере — 4,0; в строительстве РСФСР — 3,9, а на Западно-Сибирском Севере — 3,8. Недостаточная квалификация в сочетании с неблагоприятными условиями труда ведут к значительным потерям рабочего времени.

Нарастают противоречия между разными социальными группами участников освоения новых регионов, преследующих разные цели. В первую очередь это противоречия между аборигенами и «пришельцами». Да и «пришельцы» — отнюдь не монолитная цельность. Учащаются конфликты между рабочими и управленцами; старшим поколением и молодежью; пионерами первой и последующих волн освоения; между работниками, ставшими постоянными жителями Севера, и вахтовиками; работниками разных отраслей и землячествами в населенных пунктах. Привле-



ченные в регион из разных союзных республик коллективы вынуждены создавать собственные магазины, столовые и другие социальные объекты, куда не пускают «чужих». Это ведет к вспышкам межнациональной вражды. Отчуждение людей друг от друга усугубляется и из-за ведомственной разобщенности участников освоения региона.

У многих северян-мигрантов формируется чувство (на мой взгляд, защитное) некоего превосходства над жителями цивилизованных районов страны. Это ощущение появляется, в основном, из-за повышенной оплаты труда (а скорее платы за бескомфортное проживание в регионе), благодаря возможности приобретения за любую цену импортной видеотехники и магнитофонов. (По насыщенности этой техникой в расчете на душу населения Тюменский Север лидирует в стране). Северяне бравируют и своей возможностью переплатить за бутылку водки, по-купечески кутить в ресторанах на «Большой земле» и т. п.

Вспоминается рассказ жителя Уренгоя. Автобус, в котором он ехал из домодедовского аэропорта в Москву, остановился около дачниц, продававших первую клубнику. Все покупали по кулечку, а он сразу взял два ведра. Вспоминал об этом с гордостью. Но он же высказал полную неудовлетворенность условиями своей жизни на Севере, отсутствием каких-либо перспектив ее улучшения. Он хотел бы вернуться на «Большую землю», однако считает, что уже не сможет жить там «на гроши». Такой пример типичен для жителей региона.

Вместе с тем надежды приехавших молодых людей на получение сразу «больших денег» чаще всего не оправды-

ваются. Максимальную северную надбавку (80 % в Ямало-Ненецком автономном округе и 50 % в Ханты-Мансийском) можно получить лишь через пять лет. Поэтому большая часть мигрантов возвращается обратно уже в течение первых полутора лет. На северотюменских предприятиях типична такая картина: на каждых 100 принятых — 90—93 увольняющихся. Особенно обострилась эта ситуация сегодня. Ведь начавшиеся общественные преобразования несколько приглушили значимость названных выше мотивов приезда в регион. У людей появляется возможность создать базу материального благополучия и проверить свои способности, не покидая комфортных условий современного города. Кроме того, начался отток людей из промышленных поселений Тюменского Севера в арендные сельскохозяйственные кооперативы.

Путь решения сложившейся ситуации один — гуманизация освоения Севера. Преобразование среды должно осуществляться без нанесения ущерба природе и человеку. Нельзя считать нормальным, что человек на Севере, как и раньше, рассматривается лишь как одно из средств для получения государством нефти, газа и других ресурсов. Нужно управлять освоением Севера, опираясь на анализ существующих ситуаций и на следующие из этого анализа прогнозы. К примеру, интересные сведения я получил при изучении межзональных различий в структуре потребностей. Проживающие в Заполярье отмечают в анкетах, что могли бы остаться на Севере на более длительный срок лишь при значительном улучшении снабжения про-



довольственными и промышленными товарами. Желающих получить стационарное жилье в этой зоне немного. Так что вряд ли нужно строить в Заполярье капитальные селения. Значительно больше значит для стабилизации трудовых коллективов в Заполярье перспектива получения (или приобретения) жилья на «Большой земле». А вот на Ближнем Севере, в Среднем Приобье мигранты не прочь и осесть, тут можно создавать условия для постоянного семейного проживания. Но надо иметь в виду, что большая часть новопоселенцев Севера приехала из крупных городов — и их требования к жилищно-бытовым условиям высоки.

Вплоть до сегодняшнего дня на Севере не уделялось внимание и экологической защите человека. Так, в анкетных опросах северян, проводившихся в течение последнего десятилетия, больше всего жалоб на гнус. На втором месте по «степени вредности» — холод. Нет меховой одежды, брезента, необходимого ненцам для сооружения чумов. Стационарные жилые строения и вахтовые вагончики не приспособлены для Севера, их обогревают самодельными электронагревателями. Из-за этого часты пожары. Забота о безопасности труда и быта на Севере не стала нормой. В структуре заболеваемости с временной утратой трудоспособности несчастные случаи и травмы превалируют. По данным бюро медстатистики при Тюменском облздравотделе, производственный травматизм в автономных округах Тюменской области более чем на 40 % превышает средний республиканский уровень.

Нельзя мириться и с тем, что колонизация региона сопровождается уничтожением среды обитания коренных народов, условий их традиционного хозяйствования. К 1988 году в Ямало-Ненецком автономном округе уничтожен мохово-ягельный покров на 6 млн га тундры. На 15 тысяч тонн сократился вылов муксуна, щекура, осетра из-за загрязнения водоемов нефтепродуктами и химреагентами. Мигранты ломают инструменты и утварь ненцев, отстреливают домашних оленей. Из-за всего этого значительная часть аборигенов остается на освоенной, изуродованной территории без работы. Уровень безработицы ежегодно возрастает в прямой зависимости с сокращением поголовья оленей, являющихся главным источником благосостояния ненцев.

Произошла вполне естественная эволюция отношения местных жителей к пришельцам. На первом этапе форми-

рования нефтегазовых отраслей (конец 60-х — начало 70-х годов) они относились к пришельцам с доверием, но их доверием злоупотребляли. Аборигены меняли пушнину на спирт за бесценок и спивались. Затем местные жители стали усваивать мораль «первопроходцев». А сейчас у коренных народов Севера все активнее проявляется национальное самосознание. Они начинают организованно выступать против изгнания их с исконных земель, против насильственного обучения детей в интернатах, вдалеке от дома.

Необходимо возродить древнюю культуру коренных народностей Севера. Она может оказать облагораживающее влияние на мигрантов. Лишь усвоив эту культуру, мигранты смогут разумно осваивать Север. Следовало бы возродить и традиционные ремесла северян, создать производства, в которых приняли бы участие и местные жители. Например, здесь можно производить замшу из оленьих шкур, пантокрин, перерабатывать оленью кровь, внутренности, мясо.

Я назвал далеко не все проблемные ситуации Тюменского Севера. А между тем осваивающийся регион мог бы стать моделью будущей экономики. Для этого необходимо перевести Тюменскую область на территориальный хозрасчет, что позволит создать надежную экономическую базу, развить инициативу и усилить роль Советов народных депутатов. Самоуправление, демократия жизненно необходимы в осваиваемых районах Севера, где ущерб от неумных акций руководителей особенно велик. Все взаимоотношения Советов с хозяйственными организациями должны строиться на экономической основе. Например, Совет передает нефтяное месторождение в аренду либо отрасли, либо нефтедобывающему предприятию (объединению). В договоре, естественно, уточняются и условия эксплуатации, и порядок использования природных ресурсов. У отраслевых ведомств уже не будет права на монополию (в связи с созданием кооперативных и акционерных предприятий). Поэтому передача месторождения в аренду может осуществляться на конкурсной основе. А при нарушении предприятием природоохранного законодательства, условий социального развития коллектива или других договорных условий договор может быть расторгнут.

Необходимо ликвидировать излишние структурные звенья и предприятия в районах Приполярья и особенно

Заполярья, некоторые из них перевести в южную зону региона. Население в районах Дальнего Севера нужно свести к необходимому минимуму. Сегодня здесь, по экспертным оценкам, около миллиона «лишних» людей, т. е. тех, чьи профессиональные, медицинские либо личностные качества неадекватны региональным условиям. Много таких рабочих мест, которые лучше перевести в южные районы Сибири, либо вообще ликвидировать. Только при таком подходе Север не станет еще одной рукотворной пустыней.

Рис. А. ШЕМОНАЕВА



МИЛОСТЫНЯ ИЛИ ВОЗВРАЩЕННЫЙ ДОЛГ?..

М. А. МОЖИНА,
кандидат экономических наук,
Н. М. ПАВЛОВА,
кандидат экономических наук,
Институт социально-экономических проблем народонаселения,
Москва

Говорят, что о нравственном уровне общества судят по тому, как оно относится к своим старикам. К сожалению, в нашем социалистическом обществе скудное пенсионное обеспечение не может обеспечить достойный для конца XX столетия уровень жизни.

В нравственном плане во всех обществах, кроме самых свирепых, молодые обязаны содержать стариков. Но поскольку патриархальная семья распалась, все больше стариков живет в одиночку, во всем стареющем развитом мире необходима система, которая не оставляла бы стариков в нищете. Обеспечение нетрудоспособных граждан — социальная функция любого правового государст-

ва. В европейских странах, где проблема социальных гарантий решалась более эффективно, эта система более гуманная, льготная. В США она более жестка. Уровень обеспечения там низкий в сравнении с американскими жизненными стандартами, хотя на нашем фоне он, конечно, высок.

ЖЕСТКАЯ СИСТЕМА, ЖЕСТКИЕ УСЛОВИЯ

У нас сейчас почти 60 млн пенсионеров. Наша страна сравнительно «молода» по сравнению с рядом европейских государств и еще не столкнулась вплотную с проблемами старения. Но численность пенсионеров до 2020 г. будет возрастать. Для большинства из них пенсия — основной или даже единственный источник существования. От нее зависит и благосостояние семей, в которые входят пенсионеры (неработающие пенсионеры сейчас снижают среднедушевой доход семьи на 25 %).

Наша пенсионная система, введенная Законом о государственных пенсиях в 1956 г., более 30 лет оставалась стабильной, пересматривались лишь отдельные, не самые важные ее положения; повышался минимальный размер пенсий, расширялся круг лиц, охваченных пенсионным обеспечением, сближались условия и уровень пенсий для разных социальных групп.

За эти годы порядок назначения пенсий во многом устарел. Втрое выросла заработная плата рабочих и служащих. Вообще уже нет заработка в размере 30 руб., от которого пенсия начислялась в размере 100 %. А главное — мизерные пенсии (минимальная пенсия для рабочих и служащих — 50—55 руб., для колхозников — 40—45 руб.) опустились гораздо ниже прожиточного минимума. Особенно тяжело приходится людям, которые давно перестали работать: их пенсии ниже и абсолютно (поскольку заработки в то время, когда они выходили на пенсию, были меньше), и относительно — их обесценивает инфляция.

Пенсионная шкала практически перестала действовать: из шести ее интервалов используются два последних. Наряду с «замороженным» максимумом пенсий это привело к уравниловке, исказилась сама идея дифференцированного пенсионного обеспечения в зависимости от количества и качества прошлого труда. Как показывают данные

обследования, более половины всех пенсионеров по возрасту получают минимальную и близкую к ней пенсию. Еще 25 % имеют пенсию в пределах максимального размера. То есть и уровень пенсий, сильно отставший от современных норм оплаты труда, и их недостаточная дифференциация не позволяют обойтись «латанием» прежней пенсионной системы. Пересмотреть надо практически все.

РАЗНАЯ ПЛАТА ЗА СИДЕНИЕ НА ЛАВОЧКЕ!..

Принцип дифференциации пенсий некоторые подвергают сомнению, считая, что за хороший труд в прошлом человек получал хорошую зарплату и другие блага, а на пенсии все равны. «Момент истины» здесь в том, что пенсия — это социальная гарантия, обязательство общества содержать нетрудоспособных, а не оставлять их на иждивении семей. Во многих развитых странах пенсионное обеспечение уже носит всеобщий характер: пенсии по достижении определенного возраста получают все, независимо от того, сколько проработали. И наше общество уже достигло такого уровня развития, что может и должно обеспечить тех, кто не в состоянии работать. Тем более, что при высоком уровне занятости населения у нас не работали в основном многодетные матери, посвятившие себя семье, и люди, которые длительные сроки отбывали наказание. Распространение на них пенсионного обеспечения в размерах, возможно чуть ниже минимальных размеров пенсий (вместо надбавки на иждивенцев, которая сейчас составляет 10 % от пенсии основного кормильца), восстановит социальную справедливость. Пенсионное обеспечение следует предусмотреть и для занятых трудовой деятельностью индивидуально или в кооперативах.

Дифференциация пенсий нужна потому, что пенсия — это и оценка прошлого труда, и дополнительный мотив его стимулирования. Сейчас пенсия плохо связана с заработком, хотя такая связь должна стимулировать труд, начиная с молодого возраста и на протяжении всей трудовой жизни, чтобы человек зарабатывал себе на старость.

С другой стороны, пенсии нельзя начислять как твердый процент с любой зарплаты, в прямой зависимости от прежнего уровня оплаты труда. Ведь пенсия не является фор-

мой распределения по труду, это дополнительный фактор, стимулирующий эффективный труд.

Но для этой цели не годится нынешний механизм определения размера пенсии по заработку в последний год работы. Такая система стала превалирующей, хотя в старом законе предусматривался еще один вариант: пять проработанных лет подряд из последних 10. Но этот вариант практически не применялся, особенно в последнее время из-за быстрого роста заработков. Чтобы повысить пенсию, люди шли, не без согласия администрации, на разные ухищрения и махинации, и это дало немало негативных последствий.

Мы считаем, что в новом законе надо увеличить срок, по которому будет определяться пенсия. Пяти лет, на наш взгляд, недостаточно. Чем продолжительнее будет этот период, тем полнее и последовательнее отразится в пенсиях вклад работников в общественное производство. А чтобы заработок не отставал от того, что было, например 10 лет назад, предлагаем для подсчета пенсии брать не чистый заработок 10-летней давности, а определять его отношение к средней зарплате того времени и пересчитывать по этому коэффициенту. Технически в условиях компьютеризации это сделать несложно.

ОТКУДА БЕРЕТСЯ ПЕНСИЯ!

Дифференциация пенсий должна сохранять различия в жизненном стандарте, так как потребности зависят прежде всего от возможностей. Но, поскольку к старости потребности становятся более однородными, дифференциация пенсий будет меньше, чем заработков.

Дифференциация пенсий имеет и политэкономический смысл, потому что государство само денег не зарабатывает. Пенсионное обеспечение, как и другие фонды социального страхования,— это какая-то часть созданного продукта. Часть его потребляется в течение года, часть накапливается, чтобы в будущем произвести больше и создать базу для удовлетворения потребностей; часть изымается не только на накопление, но и на содержание тех, кто в этом году не зарабатывает, т. е. стариков и детей. Доля

пенсионных выплат составила в 1987 г. 11,7 % части национального дохода, используемого на потребление.

Каждый человек отдает государству от своей зарплаты ровно половину. И чем больше человек зарабатывает, тем больше он отдает обществу. Поэтому нельзя разрушать связь между тем, сколько человек вложил, и размером его пенсии. Но, к сожалению, из этой суммы только 7—14 % идет в фонд социального страхования, о котором мы говорим. Плохо и то, что сама зарплата мало связана с результатами труда. Но по идее, чем выше зарплата (если она реальна, связана с производством товаров и услуг, а не «выведена», не результат каких-то махинаций), тем больше человек вкладывает на социальные нужды. Мы этот принудительный вычет воспринимаем как должное.

Поэтому пенсия — не подарок государства, не милостыня. Это долг, который человеку отдают будущие поколения. К сожалению, идея подарка глубоко укоренилась в сознании и деформирует моральный климат общества.

Но если человек всю жизнь из каждого заработанного рубля полтинник отдает государству и сам зарабатывает себе на старость, то почему бы государству не класть в его фонд социального страхования определенную сумму, как это делает человек сейчас, откладывая деньги на сбер-

МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР МЕНЕДЖЕРОВ

В. В. ГОРЛОПАНОВ,
директор Центра подготовки менеджеров
МИНХ имени Г. В. Плеханова

О том, где открыт такой центр, Вы уже знаете из заголовка и подписи под ним. Почему в названии присутствует английское слово «менеджер», а, скажем, не руководитель или что-нибудь иное? Сегодня этот термин получил широкое распространение благодаря английскому — международному языку деловых людей.

Задача центра — обеспечить подготовку руководителей и специалистов на уровне мировых требований. С этой целью центр налаживает деловые контакты с такими же организациями в других странах: ГДР, Индии, Италии, НРБ, США, Финляндии, ЧССР, Швейцарии. Уже идут переговоры о создании на базе центра совместного советско-итальянского предприятия по подготовке менеджеров.

Центр готов вооружить работников предприятий и организаций, кооперативов необходимыми практическими знаниями и навыками в области управленческой, предпринимательской и коммерческой деятельности.

книжку? И почему бы ему не откладывать деньги самому, тем более что у населения — об этом много говорят — скопились большие суммы на сберкнижках?

Хотя сбережения населения достигли немалых сумм, они, как показывают наши обследования, предназначены на конкретные цели — машину, дом. Многие откладывают на детей. Мы достигли такого уровня благосостояния, что сбережения — необходимый элемент уровня жизни.

Кроме того, даже если человек всю жизнь работал, вряд ли он сможет с помощью сбережений полностью обеспечить себе старость, ибо люди тратят все, что зарабатывают. (Конечно, мы не говорим о мафии, сверхдоходах и пр.). Тем более пенсионер работал не сегодня, а вчера, когда вообще скопить что-либо было невозможно. Те, кто в предпенсионные годы откладывают себе «на старость», отказываются от многих насущных потребностей. Поэтому популярно добровольное страхование, которое позволяет добавить к пенсии от 10 до 50 руб.

Что же касается идеи «коллективной сберкнижки», специального фонда, на который государство целевым назна-

---

Значительное место в работе центра занимает изучение маркетинга, внешнеэкономической и финансово-коммерческой деятельности. Отдельным направлением является подготовка специалистов в области экономического прогнозирования и перспективного планирования, автоматизации управления, стандартизации и управления качеством промышленной продукции, экономики и управления НИОКР, а также организации и управления торговлей.

В центре начинают проводить консультации и экспертизы экономических проектов и планов развития предприятий, организаций, регионов страны или хозяйственных программ. Предполагается сделать центр местом серьезных научных исследований, используя научные подразделения Института народного хозяйства имени Г. В. Плеханова, Института экономики АН СССР, научные Советы Академии наук СССР.

Не забыли в центре и о подрастающей смене. Для учеников 9-х и 10-х классов открыта международная школа юного менеджера, созданию которой помогла редколлегия журнала «ЭКО». Также по инициативе «ЭКО» при центре был организован «Клуб деловых людей»— его членами могут стать и граждане других стран.

Структура центра, его задачи до конца еще не определились, и это хорошо — любой живой организм должен иметь возможность постоянного развития и совершенствования.

чением откладывает определенные суммы на пенсионное обеспечение, то такая идея не реализована ни в одной стране. Пока что государство с помощью налогов заставляет людей сберегать больше, чем они сберегали бы, если бы весь свой заработок тратили по своему усмотрению.

Тем самым достигается отказ от сегодняшнего потребления во имя будущего. И дело тут не в том, что нет бухгалтерской процедуры, а в особенностях того, как формируется вклад работающих в общественное богатство, в национальный доход.

Наш общественный долг — содержать человека, который не может содержать себя сам. Но так можно считать в нравственном отношении, в экономическом же — нет.

Каждый из нас дает своим детям как бы взаймы, но точного, эквивалентного механизма — сегодня я тебе, завтра ты столько же мне — нет. Этот долг может быть выражен количественно только через зарплату. Других методов быть не может. Допустим, из фонда накопления или из бюджета, который сформировался как продукт труда работников и какая-то его часть должна быть отдана в фонд социального страхования. Бюджет — прокрустово ложе, он вмещает лишь самые неотложные нужды. Если мы его тратим на что-то сверх этих нужд, разрушается его связь с эффективностью труда.

Наш фонд социального страхования нищий, он существует за счет госбюджета, как вид налога, который включает перераспределение и тем самым обезличивается. Вот если бы был единый пенсионный фонд с экономически обоснованной структурой поступлений и расходов, целевое перераспределение...

КОМУ СКОЛЬКО?

Итак, пенсия должна зависеть от прошлого заработка. Но как построить пенсионную шкалу — определить минимальный, максимальный и средний размер пенсии в зависимости от заработной платы?

Минимальная пенсия, по нашему мнению, должна «танцевать» от прожиточного минимума — минимально приемлемого потребительского стандарта. Для такого бюджета требуется, как мы подсчитали в 70-е годы, 66—70 руб.

Половина из них идет на питание, причем продукты, входящие в минимальный набор, определены по физиологически обоснованным нормам Института питания АМН СССР. В нем учтены, в пределах возможностей, и национальные традиции, привычки населения. Безусловно, этот набор бедный, но сбалансированный, он не даст умереть с голоду и содержит все необходимое. В нем мало ягод, много моркови и капусты, а экзотики, конечно, никакой нет.

Достаточно ли такой суммы на питание — 33 руб. в месяц — при современных ценах? Вопрос дискуссионный... Напомним лишь, что до недавнего времени столько стоило питание в больницах, и многие врачи были резко против повышения этой суммы, считая, что все беды от переедания. И этих денег на питание вполне бы хватило, если не воровать, хорошо готовить и организовать для больных молочно-овощную диету.

Средний расход на питание в день, по данным обследований, в 1987 г. составлял 1 руб. 47 коп. Заметим, что ниже этого среднего уровня — более половины семей.

По подсчетам НИИ труда, сделанным недавно по другой методике, результат получился примерно такой же: на минимальный потребительский набор надо 84 руб. Набор остался в основном тот же самый, только подсчитывался не в розничных ценах, а по средней фактической цене покупки. Кроме того, положение ухудшает дефицит многих продуктов, не позволяющий сбалансировать рацион, снижение питательной ценности, например, колбасы, сыра, масла и пр.

Вообще качество и структура питания больше зависят от дохода, нежели от цен. Питание — это первостепенная потребность и у тех, у кого доходы ниже, доля расходов на него в семейном бюджете выше. Хотя, конечно, при низких доходах и качество питания ухудшается: семьи употребляют меньше мяса, больше хлеба, картошки, каш. Тем более что, по данным наших обследований, именно эти семьи меньше покупают мяса по государственной цене, поскольку не имеют доступа к дефициту. Такая ситуация сложилась в 70-е годы. До этого средняя цена покупки прямо зависела от дохода: чем выше доход в семье, тем более дорогие продукты она покупала.

Бюджеты минимального потребления строятся для разных половозрастных групп, в том числе пенсионеров.

К этим бюджетам «подгоняется» минимальный размер и пенсии, и заработной платы. Пенсия должна расти вместе с повышением минимума оплаты труда. Это условие надо непременно оговорить в новом пенсионном законе.

Максимальная пенсия сейчас составляет 120 руб. (при непрерывном стаже — 132 руб.). За весь период существования нашей пенсионной системы она ни разу не пересматривалась. Когда-то она была в полтора раза выше средней зарплаты, теперь соотношение изменилось с точностью до наоборот. В 1956 г., когда мы были беднее, мы выше оценивали прошлый труд людей с высокими заработками. Сейчас размеры пенсий высоко- и низкооплачиваемых работников сблизились. Те, кто зарабатывал 400—500 руб. и 200 руб., пенсию получают почти одинаковую.

Норматив верхнего предела пенсий позволит избежать как слишком больших различий, так и уравниловки. Максимальная пенсия, как и минимальная, должна быть подвижной, меняться во времени. Для этого ее можно увязать либо с минимальной пенсией (например, в соотношении 3 : 1), либо со средней заработной платой. И повышать минимальную и максимальную пенсии надо одновременно.

Соотношение средней пенсии и заработной платы сейчас не регулируется. По нашему мнению, пенсия должна составлять две трети заработной платы. Почему? Минимальная зарплата предусматривает, помимо рациональных наборов потребления благ и услуг, о котором мы говорили, еще и нагрузку на иждивенцев — детей до 16 лет. Кстати, заметим, что пенсионеры, живущие в семье,— тоже частичные иждивенцы, если их пенсия меньше среднедушевого дохода семьи.

По нашим расчетам, только двое работников могут содержать одного иждивенца. В социальном отношении эти данные очень тревожные. Если мать с рождением ребенка несколько лет не работает, это отбрасывает семью за порог малообеспеченности. А поскольку дети рождаются в основном в молодых семьях с невысокими доходами, то и получается, что среди малообеспеченных семей сразу за «чистыми» пенсионерами (то есть живущими отдельно от семей, где есть трудоспособные) идут семьи с неработающими матерями.

Поскольку семья с одним ребенком может жить нормально только на две зарплаты, мы, прибавив «половину» ребенка-иждивенца на каждого работающего, получили

минимальную зарплату — около 100 руб. Эта сумма дает минимум обеспечения людям. Поскольку пенсия не рассчитана на иждивенцев (правда, реально сейчас не все получают пенсию, и два старика могут жить на одну пенсию, но в принципе такого быть не должно), она должна быть меньше зарплаты на треть.

Эффективная пенсионная система увязывает эти три пенсионные норматива — минимальный, максимальный и средний. И строить пенсионную шкалу надо исходя из среднего норматива, учитывая, что дифференциация пенсий поддерживает разные уровни потребления, сложившиеся в прошлом. Дифференциация пенсий должна быть вдвое меньше, чем заработной платы, поскольку оплата труда включает еще и нагрузку на иждивенцев. При среднем нормативе 55—60 % от зарплаты минимальная пенсия устанавливается на более высоком уровне — 75—80 % от минимальной зарплаты, а максимальная пенсия ограничивается, чтобы у высокооплачиваемых работников она не составляла более 45—50 % зарплаты.

ПОДТЯГИВАНИЕ ДО УРОВНЯ

Какой бы эффективной ни была пенсионная система, она неизбежно устаревает: растут оплата труда, цены, изменяются жизненные стандарты. И если нет экономического механизма, корректирующего пенсионную систему, старые люди с каждым годом становятся все беднее на фоне общего повышения уровня жизни. Правда, на самом деле общее благосостояние растет медленнее, чем сообщают официальные данные, поскольку индекс цен еще только начинает учитываться и реальный рост мы подсчитать не умеем. Но рост благосостояния пенсионеров не коснулся.

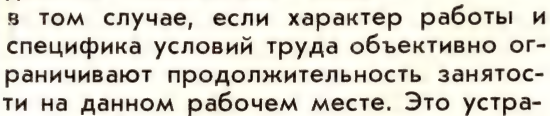
Только в нашей стране пенсионная система продержалась десятилетия, почти не реагируя на инфляцию и рост зарплаты. Почти во всех странах пенсионный закон предусматривает периодические пересмотры пенсий. Новым законом тоже нужно установить, чтобы, скажем, через 10 лет все пенсии повышались, а потом каждые два года шли новые пересмотры, в меньших размерах.

Хотя пенсионный возраст в нашей стране намного ниже, чем в капиталистических и некоторых социалистических странах, повышать его, на наш взгляд, преждевременно. У нас нет уверенности, основанной на массовых и компетентных медицинских исследованиях, относительно хорошей трудоспособности населения в возрасте выше 55—60 лет. Поэтому сравнительно низкий пенсионный возраст гарантирует материальную обеспеченность многих людей, у которых возрастные изменения и общее перенапряжение вследствие многолетней работы снижают профессиональную трудоспособность.

Но при этом заслуживает внимания установление гибкого пенсионного возраста с разницей в три года, т. е. 55—58 лет для женщин и 60—63 года для мужчин. В этих рамках человек сам решает, когда ему оставить работу. При более позднем выходе на пенсию работник получает 10 % за каждый проработанный год, т. е. всего за три года пенсия увеличивается на 30 %. Эта мера эффективно стимулировала бы продолжение трудовой деятельности в первые три пенсионных года, наиболее производительных для пенсионера, и значительно сократила средства на выплату пенсий (ежегодно она составляет 10 млрд руб.), которые можно направить на существенное увеличение пенсий неработающим пенсионерам.

Нуждается в пересмотре и система пенсионных льгот. Ни в одной социалистической стране (не говоря уже о капиталистических) нет столь обширного перечня производства, цехов, профессий и должностей, за которые предоставляются льготы. Существенно у́же там и круг работников, пользующихся возрастными льготами, меньше объемы этих льгот. Установленная более 30 лет назад система льготных пенсий требует упорядочения. На основе научно обоснованных медицинских и технико-экономических критериев надо пересмотреть рабочие места, дающие право на льготные пенсии. В списки тяжелых и вредных работ пусть включаются только те, где обеспечить нормальные условия труда нельзя по объективным причинам — из-за несовершенства техники и технологии. На тех рабочих местах с тяжелыми и вредными условиями, где нет препятствий к их оздоровлению, вряд ли целесообразны пенсионные льготы за счет государства. А стимулировать работу в неблагоприятных условиях помогут улучшение условий труда и более высокая его оплата, сокращение рабочего

времени, дополнительный отпуск, лечебно-профилактические мероприятия и другие быстродействующие факторы.



Пенсия за выслугу лет должна назначаться лишь в том случае, если характер работы и специфика условий труда объективно ограничивают продолжительность занятости на данном рабочем месте. Это устранит необоснованную льготность в назначении таких пенсий, когда повышенные трудовые затраты и общественная значимость результатов труда учитываются дважды: в заработной плате и повышенном нормативе начисления пенсии. Остро стоит в пенсионном обеспечении задача преодоления ведомственности. Персональные пенсии следует предоставлять лишь тем, кто имеет заслуги, получившие официальное признание, а не по аппаратно-должностному принципу.

Особого внимания заслуживают пенсионеры-инвалиды, тем более что у них чаще, чем у пенсионеров по возрасту, есть иждивенцы.

Совершенствование пенсионной системы могло бы идти и за счет привлечения к пенсионному обеспечению, помимо централизованных фондов социального обеспечения, средств предприятий и организаций. Часть их можно расходовать через местные органы социального обеспечения. По мере роста благосостояния в пенсионные фонды следовало бы шире привлекать и средства населения путем добровольного страхования. Но не в ущерб госу-



дарственной системе, а в помощь ей. Практика дополнительных (частных) пенсий существует во многих странах, в том числе и социалистических; пенсии, наряду с государством, выплачивают фирмы, частные фонды.

Но не пенсией единой... У нас плохо удовлетворяются потребности пенсионеров в товарах и услугах. Вернее, услуг почти нет, не считая домов для престарелых, куда попасть не легче, чем в гостиницу в Сочи в разгар сезона. Нет и службы милосердия, частных фондов, обществ и клубов по интересам для пожилых людей. Робкие попытки их организации сталкиваются с многими трудностями.

Важно, чтобы пенсионеры удовлетворяли свою потребность в посильной трудовой деятельности. На Западе для этого развита система переобучения, создаются специальные рабочие места. Мы такого не делаем, а ведь это не только помогло бы людям самоутвердиться, но и принесло бы обществу немалую пользу.

Рис. Н. РАХМАНОВОЙ

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Переписной оброк

В последних числах декабря 1988 г. смотрел телепередачу Госкомстатистики с участием трех докторов экономических наук. Были вопросы: «Сколько будет стоить перепись населения и кто оплатит труд переписчиков?» Ответ был дан, что у нас будет лучше и дешевле, чем в США, что оплатят хозрасчетные предприятия. А за счет кого, пусть у них голова болит.

Такие доктора, на мой взгляд, имеют склонность не лечить, а калечить. Они никак не могут отказаться от дармовой, обезличенной работы. За нее не надо отвечать и делать ее можно абы как. Еще один пример местным властям, как заказывать музыку за чужой счет. Чего же хотят в верхах: введения хозрасчета или укрепления оброчного метода? Чего стоят идеи перестройки и логика экономического мышления против грубой силы и амбиций удерживающих власть?

Можно ли обеспечить успех перестройки, если даже есть инициатива верхов, но нет органа, направляющего перестройку? Практика показывает, что утверждение «весь народ участвует в перестройке», «нельзя делить народ на сторонников и противников перестройки» не соответствует действительности. Если бы это было так, были бы сдвиги более внушительные, а тон выступлений в печати более уверенным. Способен ли энтузиазм безоружных преодолеть сопротивление вооруженных и наделенных властью и силой?

М. БЕЛЯКОВ,
Лениногорск Татарской АССР

Чем занимаются в кабинетах

Мы изучали деятельность работников двух республиканских управлений: Укркоммунавтотранса и Укрзеленстроя.

Годовая нагрузка оказалась такой: в Укрзеленстрое 421 документ на одного работника; в Укркоммунавтотрансе — 344. По доле наиболее важных документов, обеспечивающих инженерно-экономическую подготовку производства, наблюдается трогательное единство: 23 % — в Укркоммунавтотрансе и 18 % — в Укрзеленстрое.

Если количество персонала, деятельность которого анализировалась, принять за 100 %, то необходимая численность для обеспечения инженерно-экономической подготовки производства составит в каждом из управлений около 45 %. Узаконена практика ежегодного вызова в Киев представителей хозяйств из областей для «сдачи» производственной программы. Например, в Укрзеленстрое в ее приемке (кроме руководителей управления) участвуют 9 сотрудников, затрачивая на эту работу в сумме 324 человеко-дня.

Предприятия Укрзеленстроя, как правило, подчиняются также областным управлениям народного хозяйства, поэтому производственную программу им приходится «сдавать» дважды. Это снижает ответственность, затрудняет контроль за хозяйственной деятельностью предприятий, ведет к большим затратам денежных средств. Всего «сдача» производственной программы только Укрзеленстроя (а такая практика присуща всем республикам) обходится государству в 7 тыс. руб.

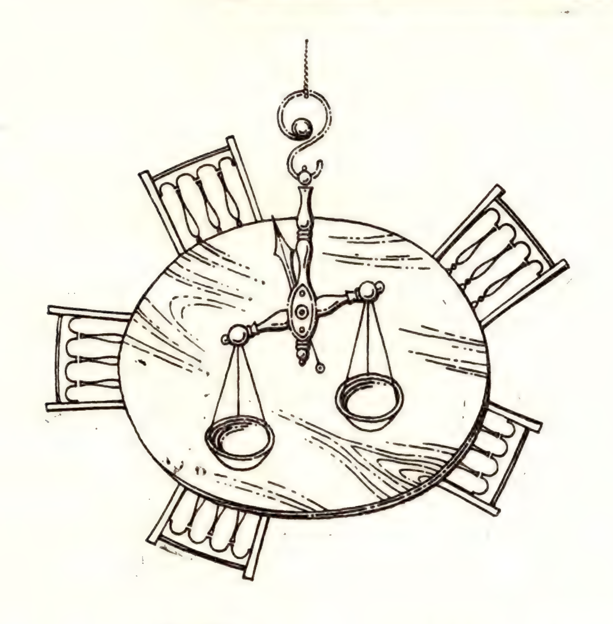
Делопроизводством в Укркоммунавтотрансе круглогодично занимаются 11 сотрудников из обследованных 40 человек (треть состава). Если добавить секретаря-машинистку, инженера по контролю и инженера по кадрам, то общая цифра составит 14 человек.

Кроме того, по указанию руководства управления, ежедневно в течение года дежурит в приемной и используется в качестве рассыльного один из инженеров. Каждый сотрудник завел общую тетрадь, где ведет дневник работы, ежедневно проверяемый одним из трех руководителей управления, чем создается видимость предельной загрузки сотрудников и руководителей.

На главную функцию — управление научно-техническим развитием и технической подготовкой производства — заместители начальника Укрзеленстроя затрачивают соответственно 8 и 3 % годового рабочего времени. На планирование и прогнозирование, то есть на перспективу развития подотрасли, у них уходит 1 % годового бюджета рабочего времени. На оперативное управление один тратит почти 47 % своего рабочего времени, другой — 70 %.

Чтобы провести подобный анализ деятельности управленческого персонала, не требуется капитальных затрат на разработку методик и подготовку специалистов. Два разработчика в течение месяца могут собрать информацию о деятельности 80 работников. За год-полтора силами упомянутых работников можно провести анализ деятельности управленческого персонала всех министерств и ведомств страны и вместо механического сокращения аппарата управления перейти к научно обоснованному.

М. Д. РОЗЕНБАУМ,
Киев



МАГНИТ ПОД ВЕСАМИ ФЕМИДЫ

РЕДАКЦИЯ ПРОВЕЛА В МОСКВЕ ЗАОЧНЫЙ «КРУГЛЫЙ СТОЛ» ИЗВЕСТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ УГОЛОВНОГО ПРАВА. В ЭТОМ РАЗГОВОРЕ УЧАСТВОВАЛИ ДОКТОРА ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК СОФЬЯ ГРИГОРЬЕВНА КЕЛИНА И АЛЕКСАНДР МАКСИМОВИЧ ЯКОВЛЕВ (ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА АН СССР), КАНДИДАТЫ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК АНАТОЛИЙ НИКОЛАЕВИЧ ЛАРЬКОВ И ОЛЕГ ЭЛЕОЗАРОВИЧ СОКОЛЬСКИЙ (ВНИИ ПРОКУРАТУРЫ СССР).

«ЭКО»: — **Что выявила перестройка в сфере хозяйственного законодательства и судебной практики?**

А. Н. ЛАРЬКОВ: — За последние три года наблюдается резкое сокращение так называемых «хозяйственных преступлений». По данным Госкомстата СССР только в 1988 г. хищения снизились на 20 %. Прокуроры возвратили множест-

во дел на доследование. Большинство из них прекращено. Хозяйственная реформа поменяла акценты, уголовное преследование за многие проступки стало противоречить требованиям времени.

В проекте Основ уголовного законодательства есть ранее не существовавшие понятия экономического риска, хозяйственной целесообразности. Но сейчас, пока новые законы не вступили в силу, Прокуратура СССР призвала свои местные органы не допускать типичные для предшествующих времен ошибки в работе. Например, раньше измерялся до копейки ущерб, нанесенный руководителем, но не брался в расчет ущерб, этим же поступком предотвращенный. Следователи игнорировали долговременный характер окупаемости затрат, и последние превращались в растраты государственных средств. Перевод экономики на хозрасчетные рельсы декриминализирует (делает непреступными) многие действия, например, нецелевое расходование средств. Прокуратуре нет смысла идти на противостояние с советом трудового коллектива предприятия, решившим, скажем, расходовать прибыль так, а не иначе. Новая практика прокурорского надзора придает куда меньше значения нарушениям всевозможных ведомственных инструкций, имеющих силу «подзаконных актов».

«ЭКО»: — **Возникают ли уголовные дела, возбужденные против инициативных руководителей в новых условиях?**

А. Н. ЛАРЬКОВ: — Да, такие дела есть и часто не по инициативе правоохранительных органов. Директор совхоза «Урожайный» Краснодарского края Ганцев возглавил это хозяйство, когда оно находилось в запущенном состоянии. Начал строительство, нанял бригаду для возведения коровника и объектов соцкультбыта. Почему нанял? Потому что слабосильная местная ПМК просто не могла строить больше одного — двух объектов в одном хозяйстве одновременно. Ясно, что нанимать шабашников инструкции не позволяли и по сей день не позволяют. Ганцев рисковал, но рисковал с полного согласия коллектива совхоза. За несколько лет наемные строители возвели в «Урожайном» коровник, детский садик, силосные траншеи. Но это не понравилось местным властям. Скажу конкретно — не понравилось в крайкоме КПСС, директор был привлечен к уголовной ответственности. Но краевая прокуратура дело Ганцева прекратила. Обжалован и приговор — срок условного лишения свободы.

Сейчас многое меняется. Проект Основ уголовного законодательства подтверждает, что наши практические шаги по ослаблению контроля над хозяйственниками рациональны. Они найдут отражение в писанном праве.

С. Г. КЕЛИНА: — Проект новых Основ — это первый крупный шаг начинающейся правовой реформы. Нужно очистить действующее законодательство от груза прецедентных мелочей, особенно тех, которые распространяли статьи Уголовного Кодекса на деяния, и по тяжести, и по своим социальным характеристикам не соответствующие уровню «уголовщины». Уголовное право будет очищаться и от аморфных определений, которые развязывают руки безграмотному следствию или необъективному суду.

Вторая прогнозируемая черта законодательной реформы — это снижение уровня наказуемости. Чересчур жестокое наказание не только неправомерно. Оно прежде всего неэффективно. Осужденный озлобляется, вызывает чувство сострадания. Основы ограничивают само понятие «преступление». Посягательство на немногие, самые главные ценности общества — вот что преступно.

Но одни и те же формулировки на практике можно использовать по-разному, следуя жесткому или, напротив, либеральному правоохранительному курсу. Жесткий курс будет давать расширенное понимание того же «взяточничества».

ИМЕНЕМ РОССИЙСКОЙ СОВЕТСКОЙ...

«ЭКО»: — Скажите, по каким статьям чаще всего привлекались к судебной ответственности хозяйственные руководители?

С. Г. КЕЛИНА: — Чаще всего — по статье 170 УК РСФСР и аналогичным статьям кодексов союзных республик: злоупотребление служебным положением. Эта статья применялась, если за руководителем не замечено ничего конкретного. Такой же дежурной статьей в общеуголовном законодательстве является статья о хулиганстве. Широкое применение ст. 170 объясняется тем, что многим — и заявителям, и следователям, и прокурорам, и судьям — хочется во что бы то ни стало привлечь, а компрометирующих сведений не хватает. Выручает статья 170.

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Не следует, по-моему, переоценивать значения буквы закона для живой судебной практики. Суд и только суд должен, по идее, решать вопрос о виновности, степени вины и тяжести наказания. Закон сам по себе не карает — карает суд, и суд самый несовершенный закон может использовать во благо. И наоборот — суд может и гуманное законотворчество использовать во вред.

Буква закона требует правильного толкования этой самой статьи 170. Или возьмем сферу так называемых «хозяйственных преступлений». Сразу увидим ряд понятий, требующих толкования: «существенный вред», «ответственное положение», «особо крупные размеры»... В 1977 г. пленум Верховного суда СССР истолковал как «полноценные» хищения передачу средств третьим лицам. Суды стали квалифицировать как хищения все, например, переплаты шабашникам. Нанявший их директор мог не класть себе в карман ни копейки, но все равно оказывался расхитителем «в отношении третьих лиц». Между тем в писаном законе такого абсурдного определения нет. Решение Верховного суда отменено, но какой ущерб понесли страна и люди!

«ЭКО»: — **То есть хозяйственный руководитель может получить срок не потому что несовершенен закон. Многое зависит от того, как истолкуют ту или иную статью закона судьи.**

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Советский судья — это платный ведомственный чиновник, причем весьма своеобразный. Его сознание в основной массе поражено болезнью, которую Карл Маркс назвал «юридическим кретинизмом». Хозяйственник, живет в мире сущего: фондов, дефицита, плана, «теневых» цехов и рынков... А его судия знает только букву Закона, отступать от коей не должно. Исполнение закона в таком духе и создает «Дело Худенко», «Дело Стародубцева» и им подобные.

«ЭКО»: — **Но если не судебных работников, то чье же правосознание должен отражать приговор суда? Ученых-юристов? Партийных работников? Хозяйственников?**

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — В приговоре надо отражать гармонию интересов. Но сказать «надо» — значит, не сказать ничего. За эту гармонию предстоит длительная борьба, поскольку монопольное ведомственное правосознание юристов

имеет исторические корни. Оно формировалось — точнее, деформировалось — долго и последовательно.

Сразу после октября 1917 г. начались стихийные эксперименты в деле изобретения «нового суда». Народные суды в первые месяцы новой власти выглядели так: собирался сход, тут же избирали состав суда, обвинителя и защитника в полном соответствии с Декретом о суде, принятом в ноябре 1917 г. Но условия «чистого эксперимента» были быстро исчерпаны: действия контрреволюционных сил потребовали профессионализации правоохранительного дела, создаются ВЧК и милиция. В марте 1918 г. издается еще один Декрет о суде, который восстановил профессиональный статус судей.

Но в те беспокойные и жестокие годы быстро возобладала точка зрения на право как на «буржуазный пережиток». Этот левоглупизм был закономерен и простителен. Ленин уже в 1921 г. спохватывается — появляются «Детская болезнь левизны» и другие его работы на эту тему. Начинаются поиски естественных путей развития государственности и экономики. Но многие соратники Ленина, увы, не обладали присущей ему гибкостью мышления. Стучка, Пашуканис, Крыленко... да только ли они генерировали идеи функциональности и социальной зависимости суда в новом обществе?!

Суд становится государственным органом. На него возлагается участие в политических и хозяйственных кампаниях. В 1927 г. началось массовое применение новой статьи 107 УК РСФСР о наказании за «спекуляцию» крестьян, не сдающих хлеб государству. Тогда спекуляция формулировалась как «скупка и невыпуск товаров на рынок», однако крестьяне-то как раз ничего не «скупали», а распоряжались своим продуктом. Суд использовал эту статью как дубину для решения неюридических задач.

Тогда же начались искажения и в процессуальной области. Нарком юстиции Крыленко пришел к идее «двух процессов» — один для «граждан вообще», другие правила игры — для «врагов». Идея дикая, абсурдная — ведь суд-то и должен выяснить, где «враг», а где «простой советский уголовник». Идеология «двух процессов» отдавала приговор на откуп следствию и сводила процесс к ритуальной процедуре. «Враги» не могли иметь адвоката, не могли требовать вызова тех или иных свидетелей в суд.

Такой суд не судил, а функционировал. В 1928—1932 гг. годы вчетверо возрастает количество приговоров по статье «злоупотребление служебным положением». Что за скачок такой? Преследовались новоиспеченные председатели колхозов, отвечающие за неудачи коллективизации. В некоторых административных районах до 70 % председателей привлекалось к уголовной ответственности. Суд стал частью репрессивного аппарата. Как у А. Платонова в «Чевенгуре»: «Суд — это расправа...» И не всякий знает, что писатель дословно процитировал слова Крыленко. «Расправа» политизировала приговоры.

Начиная с 1929 г. множество дел о банальных взятках, растратах, халатности и разгильдяйстве, превратилось в дела о «саботаже», «вредительстве», «контрреволюционных заговорах и организациях» («Астраханщина», «Шахтинское дело»...). А общеуголовная преступность, по судебной статистике, быстро шла на убыль и самая низшая ее точка пришлась на 1937 г.

МЕЧ БЕЗ ЩИТА

«ЭКО»: — **Это, кстати, аргумент для тех, кто говорит: «При Сталине меньше убивали, грабили и воровали».**

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Воровали не меньше. И грабилили. Но и вор, и грабитель проходили суд как вредитель или террорист. Что же касается хищений, то был Закон от 7 августа 1932 г., который карал высшей мерой или заключением не менее 10 лет, причем за круг деяний, очерченных весьма аморфно. Затем Верховный суд все расширял и расширял этот круг. Поэтому «вспышка хищений» в 1928—32 гг., как и «падение преступности» в 1937 г. — явления искусственные.

Потом пошла новая полоса узаконенных судебных репрессий. В учебниках истории ВКП(б) она скромно именовалась борьбой за укрепление производственной дисциплины. Это — предвоенные жесткие меры: наказания за опоздание на работу и невыработку трудодней. Закон о невыработках коснулся и послевоенной деревни. В 1972 г. профессор А. Волков в монографии по истории крестьянства указывал, что до 12 % крестьян привлекали к ответственности за невыработки — это сотни и сотни тысяч приговоров.

А в 1947 г. новая волна уголовных дел обрушилась снова на председателей колхозов...

«ЭКО»: — Да, наследие серьезное. Что изменилось после смерти Сталина?

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — В 1953 г. июльский Пленум ЦК КПСС, посвященный делу Берия, постановил усилить контроль партийных органов над органами КГБ и МВД. Органов — над органами. Аппарат партийных комитетов в центре и на местах стал широко пользоваться этими правами. И политизация суда стала распространяться и вширь, и вглубь. Но реальная жизнь ответила «теневой» экономикой, «теневым» правом. Кстати, вмешательство партийной «номенклатуры» в охрану правопорядка не всегда происходило во зло.

Я был знаком с директором совхоза, нанявшим на стройку шабашников,— ситуация более чем стандартная. Заинтересовались в ОБХСС и прокуратуре, а секретарь обкома КПСС «прикрыл» директора. В Куйбышевской области секретарь обкома приостановил прокурорское расследование «шабашки» на строительстве элеватора как противоречащее здравому смыслу. Тот же Кабаидзе выстоял во многом благодаря поддержке Клюева, тогдашнего секретаря Ивановского обкома КПСС. А мог бы, в принципе, оказаться там же, где оказался Худенко. И таких эпизодов было много.

«ЭКО»: — Но ведь это противоестественно, случайно. Секретарем обкома мог быть и другой человек или какие-либо обстоятельства помешали бы.

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Конечно. Происходит разрушение законности. «Прикрытый» партийным комитетом хозяйственник мог оказаться не только Кабаидзе, но и Адыловым. Тем более, что и сегодня сложившийся правоохранительный аппарат пока не меняется. В него внесена другая тенденция: не репрессивная, а либеральная. А аппарат сей не рассчитан на такую программу. Начинаются сбои: те же дела о взятках не возбуждаются, либо массовым потоком возвращаются судами на доследование. К тому же правоохранительные органы, как и все общество, не избежали бюрократизации и стали работать на показатели — браться только за «верные дела».

Количество оправдательных приговоров к 1983 году упало до сотых долей процента, поскольку каждое оправдание

как бы ставило под сомнение добросовестность следствия... С другой стороны, многолетняя практика репрессий завысила карательные притязания и населения. Любую проблему «письма читателей» предлагают решать с помощью милиционера. И в экономике тоже.

Стоит пойти на поводу подобных притязаний — и появляются такие плоды законотворчества, как печально известный указ о борьбе с нетрудовыми доходами. И опять же не резон судить, плох или хорош сам правовой акт: дело не в его букве, а в следовании правоохранительных органов по пути наименьшего сопротивления. «Милиционер» выигрывает, преследуя бабку с пучком редиски, а не вступая в борьбу с настоящими акулами бизнеса.

Поэтому первым объектом реформы в судебно-правовых органах должен стать уголовный процесс. Он по сию пору несет на себе печать крыленковского суда-расправы, от карающей руки которого пал и сам Крыленко. В основе деятельности советского суда лежит единственный принцип — принцип законности. Этого недостаточно.

ЗАКОНЫ НЕ ГАРАНТИРУЮТ ЗАКОННОСТИ

«ЭКО»: — **Принцип законности... Почему его недостаточно и что же требуется, чтобы уйти от суда-расправы?**

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Требуется введение принципа здравого смысла или человеческой справедливости. Нужно равенство двух компонентов состава суда: профессионального и общественного. Законность — предмет компетенции судьи-профессионала, а соответствие приговора здравому смыслу должны определять народные представители (заседатели, присяжные...). Там, где они самостоятельны в решении вопроса о виновности, Худенко в тюрьму не попадет. Там, и только там!

Демократический суд — это не инструмент, а соревнование участвующих в процессе сторон. Плюс равноправие голосов судьи-юриста и присяжного-гражданина. Профессиональной монополии здесь быть не должно. Как только суд превратится в соревнование защиты с обвинением возрастет его авторитет. И уже не к «гражданину следователю», а к судье люди будут заходить, почтительно преклонив голову. И коленки кое у кого будут дрожать на пороге суда, а не

4 ЭиОПП № 7, 1989 г.

в приемной горкома КПСС... И называть судью будут «Ваша честь!». И вставать, когда с ним разговаривают! И получать за ответственный труд судья должен безусловно больше начальника РОВД или инструктора райкома.

«ЭКО»: — **Итак, основная сила, способная пресечь вторжения карательных органов в экономику — это не столько реформа уголовных законов, и не столько перемены в практике самих этих органов, сколько радикальная судебная реформа? И настоящим «прикрытием» для инициативного руководителя может стать только демократический, справедливый суд?**

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ: — Да, совершенно верно. Это единственный кардинальный путь. Все остальное — вещи нужные, но не первоочередные.

Что касается собственно экономики и ее правового регулирования, то здесь на первое место должен выступить не уголовный, а арбитражный процесс. Предметом судебного соревнования следует поставить экономический результат: компенсацию и ее размеры, а не место в камере.

Важно, чтобы сами потерпевшие вели судебное преследование. Так называемое исковое производство — это рационально. Хотя, если предоставить право возбуждения дела любому гражданину, по-моему, появится лавина сутяжничества по самым ничтожным поводам.

Для хозяйственных руководителей хочу напомнить об обратной силе Закона о госпредприятии, да и вообще любого закона! Присловье «закон обратной силы не имеет» — неверно. Статья 6 действующих Основ уголовного законодательства и статья 6 УК РСФСР дают обратную силу вступающим в действие новым законам, смягчающим или отменяющим старые. Есть лишь одна тонкость: в соответствии со ст. 6 взятка не перестает быть взяткой, а хищение — хищением, пересмотру подлежат лишь наказания за те действия, которые новый закон рассматривает иначе, нежели старый. Например, лица, осужденные за «переплаты» привлеченным работникам, безусловно, должны быть реабилитированы, точно так же как и пострадавшие за невыполнение устаревших инструкций о финансовой дисциплине, распоряжении фондами и сверхплановой продукцией.

А. М. ЯКОВЛЕВ: — Уголовный закон часто бьет как раз по тем хозяйственникам, которые несут в жизнь самые прогрессивные и рациональные методы управления. Обижаться

на «плохие законы» и требовать перемен — привычная реакция. Но ни закон, ни даже обновленный суд не изменят положения кардинально, потому что ни закон, ни суд не являются исходным корнем зла. Суть — в реальных производственных отношениях. И нелепо решать правовые вопросы, закрыв глаза на отношения в самой экономике.

В тридцатых годах была изобретена существующая поныне правовая формулировка спекуляции: «скупка и перепродажа с целью наживы». Пострадали за это сотни тысяч людей, сейчас не суть важно «плохих» или «хороших». Вы откройте Гражданский кодекс и читайте: предприятия, организации и отдельные граждане имеют право на заключение сделок купли-продажи и установление договорных цен. Как вы думаете, будет кто-нибудь устанавливать цены себе в убыток? Каждый будет продавать и покупать с выгодой для себя... и станет спекулянтом.

До сих пор в нашей стране уголовным преступлением считается нормальный товарооборот: ведь смысл всякой торговли не в благодеянии, а в получении прибыли. Но когда члены ярославского торгового кооператива привозят в свой, прямо скажем, неизобильный город фрукты с юга, то их в аэропорту встречает наряд милиции, и коммерсантов спасает от ареста только публикация «Известий» в их поддержку. Скажите, кто конкретно страдает от коммерческих операций, которые в СССР преследуются как «спекуляция»?

Но спекуляцию не считаю мифом. Это — накопление товара с целью взвинчивания рыночных цен. Это — нечестная игра с целью создания торговой монополии. И истинная формулировка преступления «спекуляция» должна оберегать конкуренцию на рынке. У нас же криминализирован сам рынок, сам торговый оборот. И нельзя, по-моему, не позволять гражданам того, что дозволено коллективным субъектам — «организациям», «предприятиям» и т. д. Например, оказывать торгово-сбытовые услуги. Пока же у нас могут запросто привлечь к уголовной ответственности крестьянина, продавшего на базаре картофель своего соседа и взявшего комиссионные.

«ЭКО»: — **Но ведь какие-никакие рыночные отношения сейчас складываются, и этот медленный, болезненный процесс все равно опережает законотворчество...**

А. М. ЯКОВЛЕВ: — Но время-то, время не ждет! Ограничения на коммерческую деятельность в условиях пере-

хода на хозрасчет толкают производителя на взвинчивание цен. Вымывание дешевого ассортимента — это не пустяк. Это взрывоопасный процесс с непредсказуемыми социальными последствиями. Никакое регламентирование здесь не поможет. Сохранить дешевую продукцию в ассортименте сможет только конкуренция, только рынок, где один из конкурентов может вырваться вперед, предложив привлекательную продукцию по более низкой цене.

Нельзя медлить с применением Закона о государственном предприятии (объединении). Пока что он отражает дуализм положения хозяйственника: в первой части Закона предприятие предстает как «товаропроизводитель», во второй — как покорный субъект распределения ресурсов. Термин «разверстка» наиболее приемлем к карточному лимитированию. Пока распределение по фондам будет реальностью, первая часть Закона о предприятии останется не более чем красивой декларацией.

А чтобы первая часть Закона заработала, надо опять же не изобретать новые правовые акты, а менять реальные отношения: заменить лимиты и фонды на живые коммерческие операции. Из них может сложиться единый общенациональный рынок, на который с равными правами должны выходить и госпредприятия, и граждане, и кооперативы.

Напротив, на кооператоров в самое последнее время резко усилилось давление. Не рублем, а буквой Закона их хотят принудить к «солидному» производству промышленных и сельскохозяйственных продуктов. Но у кооператоров нет собственных источников ресурсов. Кооперативное движение нереально без профессиональной коммерческой деятельности также на кооперативных началах. Нельзя работать всерьез, одной рукой производя, а другой торгуя, как это делают сегодня кооператоры, да еще под постоянной угрозой преследования за «спекуляцию».

Производить можно все что угодно, от станков с ЧПУ до сахарной ваты, но пока рынок не расчищен от дискриминации, от ограничений и пока в свободном обращении нет главного компонента производства — ресурсов, рынок не будет рынком, а продукция не будет товаром. Это очевидное отсутствие коренных сдвигов в экономике приводит меня, юриста, если не в отчаяние, то в состояние тревоги.

Если мы не хотим упустить последнего шанса хозяйственного обновления и технологического рывка, который

предоставляет нам История, то уже 1989 год должен привести руководство страны к выбору.

Или радикальные меры — отмена фондирования, минимизация планирования, дерегламентация, или настолько серьезное ухудшение положения, что оно потребует введения жестких экстремальных мер управления. Ведь речь будет идти о «фронтовом» обеспечении минимумом самого необходимого...

Положение критическое — если говорить не об отдельных показателях отдельных отраслей, а о состоянии реформы, когда-то получившей название «радикальной»!

«ЭКО»: — **Александр Максимович, чем может быть защищен прогрессивный хозяйственник от уголовного преследования за новаторские действия в экономике?**

А. М. ЯКОВЛЕВ: — Современный директор вынужден совмещать две социальные роли. С одной стороны, он включен в процесс материального производства, он озабочен рациональным использованием сырья и энергии, квалификацией рабочей силы, качеством продукции и спросом на нее, короче — категориями эффективности. Но, с другой стороны — руководитель — это государственный, ведомственный чиновник, подчиняющийся иерархии, и эта «полуроль» соответствует отсталым директивным методам хозяйственного управления.

Руководитель, совмещающий черты чиновника и хозяина, не может не считаться с конъюнктурой рынка, подчас в полулегальных и нелегальных его формах, с реальным спросом и необходимостью интенсификации «из своего кармана».

Все это почти всегда связано с нарушением буквы Закона. Взятки за поставки фондируемых изделий даются? Даются. Для меня это не более чем стихийные попытки внести элемент материального поощрения в систему директивных взаимоотношений, подмыть ее изнутри.

Сейчас изменилась следственная и судебная практика в отношении так называемых бескорыстных преступлений — «преступлений во имя производства». Но благодаря чему изменилась? На пост Генерального Прокурора СССР пришел А. Я. Сухарев, который понимает бессмысленность наказания рациональных хозяйственников в условиях иррационального хозяйствования. Изменилась практика Верхов-

ного Суда СССР, отменившего немало приговоров... Но в хозяйственной основе изменений пока нет.

Современный директор защищен только субъективным фактором. Какими-то новыми циркулярами Прокуратуры СССР, либеральной практикой судов. Это можно приветствовать, но на это нельзя уповать. Все это как-то ненадежно. Пока взаимоотношения экономики и права таковы: что законно — как правило, неэффективно. И наоборот: что эффективно — сплошь и рядом незаконно. И пока этот алгоритм будет сохраняться, можно ли гарантировать, что не повторится то, что многократно было в прошлом.

Материалы «круглого стола» подготовил
А. СОБОЛЕВСКИЙ

ЗАКОН — ЗЕРКАЛО ЖИЗНИ

Л. В. НИКИТИНСКИЙ,
кандидат юридических наук,
Москва

В рамках конституционного права каждый гражданин был обязан совершить бессмысленное, то есть безнравственное действие очень редко — в день выборов, а ежедневно сталкиваясь с правом у себя на работе, он вынужден лгать и терпеть ложь, играть свою роль в этом театре абсурда практически постоянно.

Уравниловка и выводиловка, неоправданные служебные льготы и ведомственные привилегии, демагогичность многих правовых норм, «теневое право» и порожденная им двойная система регулирования... Многое в экономике предопределило тот плачевный уровень, на котором находилось, да и сейчас находится трудовое право.

ПОКА ЗАКОНОДАТЕЛЬ ДРЕМАЛ...

Возьмем далеко не самый яркий, но зато чрезвычайно наглядный пример. Статья 30 Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о труде в ее прежней редакции устанавливала, что за работу в выходной день должен предоставляться другой день отдыха в течение ближайших двух недель. Можно сказать без преувеличения, что это правило игнорировалось практически повсеместно. На заводах компенсация чаще всего носила денежную форму. В иных учрежде-



ниях отгулы накапливались и присоединялись к отпуску, но уж никак не «в течение ближайших двух недель».

Конечно, это так, мелочь, шума не было, потому что и в жизни это не вызывало реального столкновения интересов. Но помножим эту «мелочь» на повальную практику незаконной работы в выходные дни, и она вырастет в большую проблему.

Законодатель всегда претендует на то, что сконструированная им в норме модель поведения является истинной и самой целесообразной. А на поверку оказывается, что она существует лишь для блезиру: закон в глазах людей приобретает черты необязательности, а сам законодатель в лице государства представляется малокомпетентным пустословом.

В новой редакции статьи 30 Основ... мы сегодня находим формулу: «Работа в выходной день может компенсироваться, по соглашению сторон, предоставлением другого дня отдыха или в денежной форме в двойном размере». Здесь закон просто догнал ушедшую от него практику, хотя и с опозданием. И это уже благо.

В 70-е годы официальный парадный фасад законодательства оставался практически неизменным, а в глубине, за фасадом, в живой плоти производственных отношений зачастую шли объективные процессы, не имеющие ничего общего с кодексами и постановлениями. Родилось и обросло плотью «теневое право» — некий несводимый свод неписаных традиций, существующий параллельно закону и вопреки ему. Наиболее ярко это проявилось именно в трудовом праве, да, пожалуй, еще в хозяйственном.

Устойчивость «теневого права» основывалась на том, что оно вырабатывалось как система взаимных компромиссов между бюрократическим управленческим аппаратом (администрацией) и трудящимися. Главным рычагом деятельности любого предприятия был план. Широкое распространение получило заклинание: «План — это закон». Разумеется, чушь даже с терминологической точки зрения. Закон это закон, а план должен быть подзаконен. Но кому спущен план, тому закон не писан. План играл как бы роль индульгенции, оправдывающей нарушения закона.

С точки зрения большинства наемных работников (я намеренно употребляю здесь отсутствующее в законе слово «наемные», чтобы подчеркнуть отсутствие у них тщетно культивируемого «чувства хозяина») план был средством, с помощью которого их пришпоривали не самым приятным образом. Руководители были ориентированы на достижение производственных, преимущественно валовых показателей, а среди массы работников господствовали прагматические ориентации на рост собственного благополучия. Это понималось или как рост заработной платы, или как уменьшение количества труда «за те же деньги».

В условиях дефицита рабочей силы, обусловленного слабой трудовой дисциплиной и низкой производительностью труда, за работниками всегда сохранялось такое средство нажима, как угроза уволиться по собственному желанию. В ответ на этот массовый шантаж обычную ставку приходилось платить по сути даже не за работу, а за присутствие.

Зато уж тот, у кого была охота работать, вполне обоснованно претендовал получать вдвойне. А возможностей для приемлемого стимулирования добросовестного и квалифицированного труда не было. Манипулируя фондами и штатами, руководители изыскивали способы такого стимулирования за рамками закона. Главным источником финансирования здесь стали приписки.

Создав таким полулегальным путем определенный резерв льгот, администрация теперь тоже могла вести свой торг с работниками. Не умея интенсифицировать труд, руководители шли чаще всего по экстенсивному пути, незаконно, но с молчаливого согласия работников, увеличивая продолжительность рабочего времени за счет сверхурочной работы и выходных дней. Фактическая, «теневая» норма рабочего времени давно уже и намного превысила контрольную цифру закона — 41 час в неделю. Поскольку незаконные сверхурочные скрывались от учета, создавалась видимость роста производительности труда.

Так между администрацией и работниками вырабатывалось и утверждалось «теневое право», гораздо более реальное, нежели КЗоТ.

Стихийно сложившаяся система «теневого права», казалось, мало интересовала задремавшего законодателя. Производственные отношения пробивали свои удобные ходы, уклоняясь от придуманного юристами, КЗоТ пылился себе на полке, никому особенно не мешая.

Сложившееся положение было по сути своей глубоко безнравственно, поскольку из него неоспоримо вытекало: бессмысленно искать правду в законе, закон — кривое зеркало, одним словом, ложь, а в государственном аппарате, где-то там наверху, сидят неисправимые врали или, в лучшем случае, недалекие простаки.

Правдолюбцы, пытающиеся «качать права» по закону, искавшие опоры в писаном законодательстве, выталкивались за ворота при единодушной поддержке собственных товарищей. Отсюда те масштабы, в которых осуществлялись увольнения за критику, травля всякого рода «возмутителей спокойствия», выступавших за правду и не понимавших, что эта правда никому не нужна.

ЗАКОНОДАТЕЛЬ ОЧНУЛСЯ И...

Однако не тороплюсь ли я, употребляя здесь прошедшее время, не выдаю ли тем самым желаемое за действительное? Мой оптимизм основывается на последних крупных законодательных актах — таких, как Закон о государственном предприятии (объединении), Указ Президиума Верховного Совета СССР от 4 февраля 1988 года о внесении изменений в Основы законодательства о труде и другие.

Эти акты, в отличие от предшествующей юридической схоластики, реалистичны. Создается впечатление, что законодатель уже проснулся, протрезвел и начинает постепенно узнавать окружающую его действительность, хотя на первых порах это ему дается нелегко. Заметно стремление приблизить юридические законы надстройки к экономическим законам базиса, отказаться от лжи, приукрашивания и пустословия.

Сама за себя говорит новая глава «трудовой коллектив» в Основах законодательства о труде. Работникам предоставлено право выбора руководителей, участия в управлении производством. Теперь уже в плане законодательном нельзя говорить об отчуждении работников от государственной собственности, если они только сами к этому не стремятся. Но расширение демократии идет рука об руку с ужесточением властности в непосредственном регулировании производственных процессов.

До последнего времени любое изменение трудовых обязанностей, размера заработной платы и других существенных условий труда

рассматривалось как перевод на другую работу, требующий непременного согласия работника. Работники могли отказаться от совмещения профессий, от выполнения заданного объема работ меньшей численностью, и это препятствовало развитию производства.

Статьей 13 Основ... новой редакции эти вопросы гораздо шире трактуются. Не считается, в частности, переводом поручение работы в другом структурном подразделении предприятия, на другом механизме или агрегате, но в пределах той же специальности, квалификации или должности. Допускается изменение существенных условий труда в связи с реорганизациями производства: пересмотром систем и размеров оплаты, разрядов, режима рабочего времени, введением совмещения профессий и др. Теперь, например, можно работника перевести в другое подразделение, на другое рабочее место без его согласия, в приказном порядке, правда, предупредив его за два месяца.

Это антидемократическое, на первый взгляд, изменение точки зрения законодателя нельзя понять вне связи с общей демократизацией управления производством. Демократия как свобода от насилия и дисциплина как потенциальное принуждение суть две стороны одной медали. Хотя в наиболее крайних проявлениях они исключают друг друга, но только их сбалансированное сочетание и может привести общество (коллективы) к тому оптимальному состоянию, при котором мы будем не только свободны, но и сыты, не только обуты, но и свободны.

Мне приходилось слышать такую резкую оценку нового законодательства, что это-де «возврат к сталинизму». Фактически путем прямых и косвенных ограничений снижены гарантии при увольнении работников по инициативе администрации, а набор оснований для такого увольнения расширился. Правовое положение отдельных категорий работников в свете этих изменений резко ухудшается, и речь здесь идет, к сожалению, не только о нарушителях трудовой дисциплины.

В статью 17 Основ... внесен пункт 1[1], позволяющий администрации без каких-либо дополнительных оснований расторгать трудовой договор с работником, достигшим пенсионного возраста при наличии у него права на полную пенсию по старости. Слов нет, многие пенсионеры почувствовали себя неуютно. Зато больше перспектив открылось перед молодежью, открываются шлюзы для постоянной циркуляции, обновления кадровой системы, что является необходимым условием здоровья любой организации.

Нельзя не учитывать также и того факта, что сейчас необходимо производить сокращение штатов, в частности, в управленческом аппарате. Перед этой необходимостью экономика поставила нас давно,

но мы предпочитали закрывать на нее глаза, в результате чего болезнь оказалась тем более запущенной.

Нехватка рабочих у станков, перекосы в отношении численности рабочих и управленческого аппарата диктуют крутые, подчас жесткие, с точки зрения, отдельных работников меры в государственной политике занятости. Закон призван сыграть роль инструмента, «ложки», что ли, с помощью которой общество сегодня расхлебывает это наследие застойных времен. И здесь пункт 1 [1] статьи 17 Основ... приоткрывает как бы спасительный клапан, позволяющий более безболезненно решать проблему сокращения для тех, кому до пенсии еще далеко.

Пенять на объективные экономические законы также нелепо, как обижаться на вулкан. Причины нынешней, на первый взгляд, безнравственной политики лежат в прошлых экономических извращениях. Новое руководство сегодня никакой нравственной ответственности не несет, так же как хирург не отвечает за причиняемую им боль.

Еще несколько лет назад законодательство о труде не вызывало в людях такого эмоционального отношения. Закон не воспринимался ни как либеральный, ни как суровый, потому что он и был никаким.

Сегодня наконец проснувшийся законодатель поворачивается лицом к экономике, к бурной социальной практике. И это лицо обязано обрести совершенно определенное и недвусмысленное политическое выражение. Прежнее «и нашим, и вашим» здесь уже не годится. Законодательство о труде (обновленные Основы, соответствующие нормы Закона о государственном предприятии) решает сегодня главный вопрос — вопрос о власти на производстве — в пользу народа, отнимая ее у бюрократической касты и передавая в руки коллективов трудящихся. Никакого «возврата к сталинизму» тут, конечно, нет.

...И НЕ РАССТАТЬСЯ С ИЛЛЮЗИЯМИ

Если говорить о нравственном уровне производимой в последнее время перестройки трудового законодательства, то критерием для его определения следует выбрать экономическое здоровье государства.

Сегодня перед страной нет иной экономической альтернативы, кроме резкой интенсификации производства. В интересах страны ее руководству приходится проводить достаточно жесткую (что отнюдь не тождественно антидемократической) политику, в том числе в сфере занятости, смягчая ее настолько, насколько позволяют финансовые возможности казны.

Красноречиво название постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 22 декабря 1987 года № 1457: «Об обеспечении эффективной занятости населения, совершенствовании трудоустройства и усилении социальных гарантий для трудящихся». Но с гарантиями по нашей бедности здесь как раз и вышел недобор. В свете массовых сокращений штатов, побуждаемых сверху и инициируемых снизу механизмом хозрасчета, оплата высвобождаемым работникам одного-двухмесячного перерыва в работе может быть названа «усилением гарантий» с большой натяжкой.

Впрочем, для отдельных категорий работников уровень гарантий вполне достаточен, если не более. Все центральные газеты, публикуя указанное постановление в изложении, привела его текст практически дословно, утаив от своих читателей лишь один пункт. Тем более уместно воспроизвести его здесь:

«...16. Установить при осуществлении мероприятий по совершенствованию структуры аппарата центральных и республиканских органов единый порядок предоставления следующих льгот и компенсаций:

а) работникам министерств и ведомств СССР и союзных республик и подчиненных им органов управления, переводимым в аппарат на должности руководителей и заместителей руководителей структурных подразделений этих органов с меньшими окладами, выплачивается разница в должностных окладах в течение года...

В таком же порядке сохраняется заработная плата за работниками, направляемыми из центрального аппарата министерств, ведомств и подчиненных им органов управления на предприятия, в организации и учреждения на должности руководителей, специалистов и служащих, если их оклад по новому месту работы ниже получаемого ранее в министерстве, ведомстве или подчиненном органе управления.

Предоставить право руководителям министерств, ведомств, предприятий, организаций и учреждений продлевать по истечении года либо уменьшать или отменять выплату разницы в окладах...». Позднее льготы были даны партийным, профсоюзным и комсомольским работникам, выборным сотрудникам общественных организаций.

В особых комментариях этот пункт не нуждается. Как видим, благотворительные «подушечки» тоже бывают разные: кому падать выше, для того и «подушечка» потолще. Где-то это даже можно понять, учитывая политическую обстановку в стране и перспективы саботажа новой политики занятости со стороны чиновничества тех самых министерств и ведомств. Куда более аморальна сама попытка скрыть этот пункт от широкой общественности при публикации постановления «в изложении»*.

* Полностью это постановление опубликовано в «Собрании постановлений правительства СССР». 1988. № 5.

В трезвом подходе новейшего законодательства к проблемам регулирования общественного труда тем большим диссонансом звучат отдельные фистулы социальной демагогии. Конечно, не так-то просто разом покончить с пустословием и парадностью, которые пышно цвели в официальных текстах трудового законодательства многие и многие годы. Но это привычка далеко не безобидная.

Интересно проанализировать, например, пункт 10 цитированного выше постановления «Об обеспечении эффективной занятости...»: «Признать целесообразным предоставить право администрации совместно с профсоюзным комитетом (?) сохранять трудовые отношения (?) с рабочими и служащими, достигшими пенсионного возраста, если они работают добросовестно, с полной отдачей, имеют высокие результаты труда и пользуются заслуженным авторитетом в коллективе. С другими работниками (?), достигшими пенсионного возраста и имеющими необходимый стаж для назначения полной пенсии, продолжать трудовые отношения по соглашению сторон (?) путем заключения (перезаключения) срочного трудового договора (на срок до двух лет) либо прекращать их по инициативе администрации с согласия профсоюзного комитета». (Потом эту формулировку внесли в статью 18[1] КЗоТ РСФСР.)

Не вдруг разберешь, что здесь подразумевается, а и поняв что, невозможно понять зачем. При чем здесь срочный трудовой договор? Чему он служит, если пенсионера можно в любой момент уволить в силу самого факта достижения им пенсионного возраста? Это попытка создать видимость гарантии там, где ее нет и где она, по-видимому, была бы излишней.

Гораздо опаснее то, что ложные безответственные посулы, когда они звучат из уст законодателя, способны впоследствии вызвать массовые разочарования и дискредитировать, строго говоря, советскую власть. Очень трудно решать реальные и экономические задачи, если для их обозначения приходится пользоваться эзоповым языком.

В преамбуле постановления «Об обеспечении эффективной занятости...» говорится: «В отличие от капитализма, с присущей ему постоянной безработицей, социализм реально обеспечивает полную занятость населения, предоставляет **неограниченные возможности** (выделено мной — Л. Н.) для приложения труда и раскрытия способностей каждого труженика». Это заявление демагогично, оно не соответствует и не может соответствовать действительности. Никакой общественный строй, в том числе и мыслимый коммунизм, не может дать «неограниченных возможностей для раскрытия способностей каждого труженика». Эти возможности при всех условиях ограничены числом рабочих мест по тем или иным профессиям, потребностью общества в работниках той или иной специальности. В грузчики ведь никто не рвет-

ся, все метят в киноактеры, но что делать, если экономике нужны грузчики, а среди профессиональных актеров растет внутрипрофессиональная безработица.

Слишком долго и безответственно мы внушали юношеству: все двери, все дороги, мол, перед вами открыты. Но то был пропагандистский блеф, а в жизни всегда оказывалось, что открыты далеко не все двери и не для всех. А теперь вот есть на кого обижаться: на этих высокопоставленных болтунов. Зачем врали, обещали невыполнимое? Ведь бросали семена социальной апатии и озлобленности — неужели не понимали? И сегодня одним из движущих мотивов противников перестройки остается обида за отнятую иллюзию. Людей слишком долго утешали сладенькой ложью, они привыкли, несмотря даже на то, что пропаганда расходилась с действительностью. Теперь, когда людям стали говорить пусть горькую, но правду, у них возникает ощущение, что перестройка что-то у них отняла. Перефразируя известный афоризм классиков, нам нечего терять, кроме цепей бюрократизма.

СТАНУТ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛЬНОСТЬЮ?

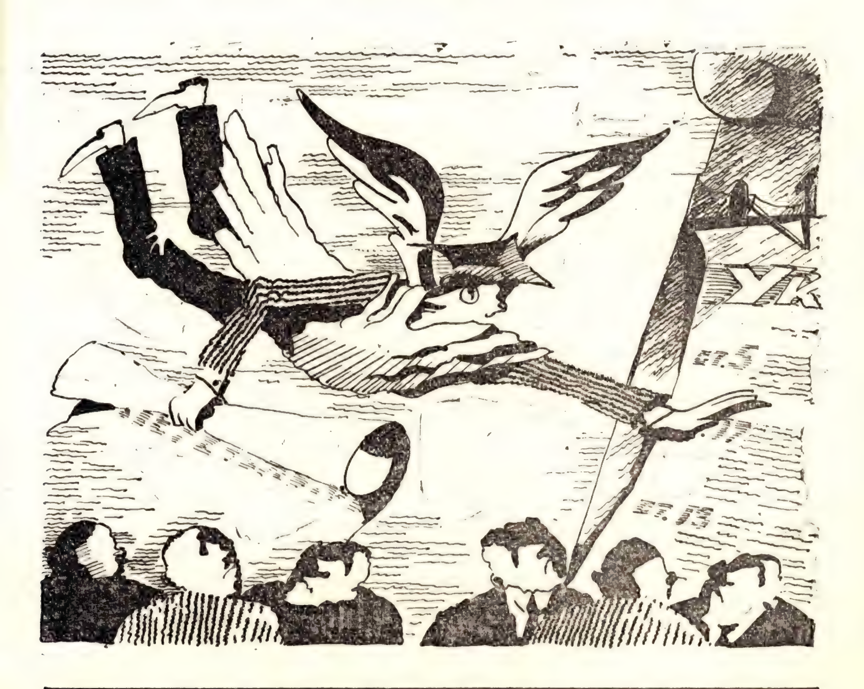
Сегодня, как впрочем и вчера, трудно оправдать подносимую народу ложь. Словами уже никого не обманешь, слишком много слышали люди всяких красивых слов. Надо сказать правду: гарантии в трудовом праве сужены, надо спокойно и толково объяснить, чем это вызвано. Не тем ли определился низкий уровень нашей жизни, что в последнее время мы чрезмерно и без ума заботились о социальной защите, распространяя ее без разбору и на бездельников, и на пьяниц, на бракоделов — на всех, кто этой защиты никак не заслуживал? Не превратили ли мы производственные предприятия в филиалы собесов?

По сути дела повсеместно произошла подмена оплаты по труду выплатой некоторого гарантированного пособия, которое язык не поворачивается назвать заработной платой. Уравнительные тенденции «всем сестрам по серьгам» лишали смысла всякую инициативу, мы стали свидетелями блистательных провалов целого ряда неплохо задуманных экспериментов вроде Щекинской системы: никому не дозволено было зажить прилично, если по труду.

В таком извращенном виде защитная функция трудового права соответствовала интересам разве что опустившихся люмпен-пролетариев. Находились смелые и верные делу руководители предприятий, которые брали на себя риск «противозаконного» стимулирования, и теп-

лилась экономическая жизнь, но наиболее отчаянные часто отправлялись на скамью подсудимых с клеймом статьи 93 уже не трудового, а Уголовного кодекса РСФСР и аналогичных статей УК других союзных республик, трактующих о хищении социалистической собственности в особо крупных размерах: от десяти тысяч и выше. Десять тысяч — это всего лишь двести пятидесятирублевых премий рабочим за нормальный труд. Фантастическое разъяснение Пленума Верховного Суда СССР объявляло в этом случае единоличным расхитителем и стяжателем (иногда для разнообразия в компании с главным бухгалтером) директора, подписавшего приказ о премиях, даже если сам он никакой корысти и не извлекал. Вот и вся социальная защита.

Наиболее принципиальное изменение, внесенное в Основы законодательства о труде Указом от 4 февраля 1988 года, видится мне в статье 5. В новой редакции она дополнена указанием на то, что «администрация предприятия, учреждения, организации совместно с советом трудового коллектива и профсоюзным комитетом вправе устанавливать за счет собственных средств дополнительные по сравнению с законодательством трудовые и социально-бытовые льготы для работников коллектива». Заработная плата, специально подчеркивают Основы..., максимальным размером не ограничивается.



Но важно понять: это лишь возможность, это не гарантия, не прежнее «пособие». Для того чтобы ее реализовать, мало каждому работать на совесть, надо чтобы и предприятие в целом имело прибыль, иначе нечего будет делить, не будет пирога.

Реконструированная статья 5 Основ... противопоставляет бюрократическому регулированию сверху свободное договорное регулирование снизу с единственным условием не ухудшать положение работника сравнительно с законодательным минимумом. Выше этой планки допустимы, в принципе, любые соглашения, в том числе о повышенной оплате за более интенсивный труд, о компенсации его дополнительными, сверх установленных законом, отпусками и т. д. Разумеется, сторожевые псы бюрократии вряд ли быстро привыкнут к идее свободного регулирования, уже началось яростное сопротивление новой практике применения статьи 5 Основ... Но законодательная база для борьбы с бюрократизмом в трудовом праве сегодня уже имеется.

Нормативная основа общественной жизни обновляется в таком калейдоскопическом темпе, что даже специалисты, не говоря уже о тех, кто не имеет юридической подготовки, не успевают приспособиться к изменениям. Это неминуемо порождает путаницу, многочисленные ошибки в правоприменительной практике. Из общественной жизни уходит чувство стабильности, что само по себе отнюдь не благо.

Важно работать на перспективу, решать накопившиеся проблемы коренным образом, чтобы в последующем к ним больше не возвращаться, не затягивать эту чехарду.

Что лукавить, примеры такие на нашей памяти: хотя бы распропагандированный в свое время Закон о трудовых коллективах — образец боязливых, половинчатых решений, устаревший раньше, чем успел родиться. К сожалению, и Основы законодательства о труде с учетом их обновления решают далеко не все накопившиеся в практике вопросы.

С ПЕПЛОМ НА ГОЛОВЕ И ВЕРЕВКОЙ НА ШЕЕ

Не претерпели сколько-нибудь значительных изменений, например, положения о рабочем времени и времени отдыха. Между тем в этой части КЗоТ давно уже трещит по швам под напором производственной практики. Нежелание внести перемены приведет лишь к тому, что по-прежнему эти вопросы будут регулироваться де-факто «теневым правом», а не нормами официального законодательства.

Нетерпимо, когда администрация насильственно и без законных оснований принуждает рабочих трудиться больше положенного или под угрозой неполучения премии ставит их перед необходимостью «добровольно» оставаться в цехах после смены. С этими нарушениями права на отдых надо бороться бескомпромиссно, не слушая традиционных ссылок на план. Но наша юридическая схоластика, не столько предвосхищая и разрабатывая закон, сколько приспосабливаясь к уже принятому как к догме, выработала объяснительную формулу: рабочего-де надо охранять не только от администрации, но и от самого себя. Если он не хочет работать больше, его нельзя заставить, но если он даже хочет работать больше, ему нельзя позволить.

Это тоже образчик антидемократического, бюрократического способа мышления, хотя и шиворот-навыворот. Все-таки производство — это не детский сад с его распорядком гуляния и послеобеденного сна. Да и какой дядя может запретить нам в наше свободное время работать, если душа лежит к работе, а не к безделью?

На ложной посылке «охраны трудящегося от самого себя» стоят несколько догм современного трудового законодательства: о запрете сверхурочных работ, хотя бы даже и по желанию. Запрещалось совместительство, но в 1988 г. многие ограничения сняты. Категорически отказано в приеме на работу подростков, которым нет хотя бы пятнадцати лет. Эти нормы нежизненны и их, разумеется, обходят. Но, помимо чисто технического неудобства таких обходных путей, они снова связаны с необходимостью лгать, иногда на грани уголовного кодекса. Оформление на работу подставных лиц, использование чужих трудовых книжек, подложные справки, многочисленные финансовые нарушения — вот следствия.

Люди хотят и умеют работать, это их радость в жизни, их «хобби», они исповедуют трудолюбие, показывают себя с лучшей нравственной стороны — за что же вязать их насильственными ограничениями? Представляется, что будет, если на семейную ферму забредет профсоюзный инспектор со своим КЗоТом? Нужны гарантии против привлечения к сверхурочным работам вопреки желанию работника, но запрещать работу по желанию — нелепо.

Наш законодатель откровенно антидемократичен в своем молчании по такому важному и принципиальному вопросу, как порядок судебного обжалования приказов администрации о переводах на другую работу, об увольнении и наложении дисциплинарных взысканий.

Давно уже стал притчей во языцех так называемый «перечень № 1», определяющий довольно широкий круг работников от директоров предприятий до мастеров включительно, споры которых по указанным вопросам рассматриваются не в открытом судебном порядке, а в административном. Бесправие этих людей очевидно. Не раз

уже писалось, что пресловутый «перечень № 1» нарушает принцип равенства граждан перед законом, а сам порядок бюрократического рассмотрения споров противоречит статье 58 Конституции СССР. Конституционного решения этого воспроса мы ожидали от Закона о порядке обжалования в суд действий должностных лиц, принятого 30 июня 1987 года, но он оставил «перечень № 1» в неприкосновенности. Лелеялись демократические надежды и в связи с обновлением Основ законодательства о труде, и опять им не суждено было сбыться. Облегчив администрации приказной порядок переводов на другую работу, расширив основания для увольнения по инициативе администрации, не логично ли было бы уравновесить этот производственный крен более демократичным порядком обжалования? Вот где должны были проявиться подлинные демократические гарантии, и не было бы нужды выдумывать их там, где им вовсе не место.

По обычаю одного из древнегреческих полисов всякий, выступавший в народном собрании с предложением об изменении законов, должен был выходить с веревкой на шее. Я бы не проголосовал за казнь тех, кто готовил проект изменения Основ законодательства о труде, поскольку в целом они носят прогрессивный, демократический характер. Но целый ряд нерешенных вопросов заставляет нас ожидать в ближайшем будущем нового «сотрясения» Основ. И тем экспериментам, которые проводит над общественной нравственностью, над правосознанием действующий КЗоТ, конца, к сожалению, еще не видно.

Объединенный в государство, в котором все связи построены не на правовой, а на командно-бюрократической основе, народ вообще привык смотреть на законы искоса, в юристах видеть не защитников народных интересов, а палачей: спасибо академику А. Я. Вышинскому — научил. Между прочим, сам он с формально-технической стороны юриспруденцией владел классно.

Что и говорить, стыдно за иных наших коллег. Но посыпали голову пеплом — и хватит, надо теперь за работу браться. Потому что ни одно правительство без юристов обойтись не может, и если тирании законы нужны для видимости, то демократии они необходимы для утверждения подлинной свободы. И такие законы должны быть безупречны не только по сути, но и по форме, они не должны оставлять лазеек для проникновения в общественную практику изживших себя командно-бюрократических методов и произвола.

Латать прежние Основы законодательства о труде становится все труднее, потому что всякому латанию есть предел. Создать сейчас в короткие сроки новые Основы... представляется задачей нереальной (хотя она и поставлена в плановом порядке Министерством юстиции СССР) из-за неустойчивости политических и экономических реалий,

подлежащих отражению в законе. В ближайшие год — два одна только практика нарождающегося кооперативного сектора экономики может в корне изменить наши представления о том, что такое трудовое право.

Но если с новыми, капитальными и умными законами, можно (а, пожалуй, и должно) повременить, то уж хоть со старыми глупостями надо бы управиться поскорее. Это вовсе не безобидная музейная геральдика — это вериги на ногах перестройки, «линия Мажино», за которую цепляется, оправдывая свое существование необходимостью нечто контролировать и инспектировать, старая бюрократия.



Рис. Л. ПЕТРУНЕВОЙ

"ЭКО" В ПОЛИТЕХНИЧЕСКОМ

Центральный лекторий Политехнического музея известен не только москвичам, но и жителям других городов и регионов страны. Его часто посещают зарубежные гости, которых интересует история и современная жизнь нашей страны, ее экономика и культура. Журнал «ЭКО» регулярно, уже третий год проводит здесь свои встречи с читателями, в которых участвуют наиболее авторитетные ученые-экономисты, практические работники. Присутствующие должны воочию наблюдать столкновение мнений и позиций. Руководствуясь этим, организаторы стараются приглашать сторонников противоположных или, по крайней мере, различных позиций. Поэтому слушатели могут лучше оценить суть теоретических построений, а также готовность практики принять на вооружение новые положения экономической теории,

Наконец, необходимым слагаемым успеха является выбор темы, степень ее остроты и актуальности для аудитории. Это было достигнуто не сразу. Организационные неувязки, трудности формирования актива выступающих невольно отражались на содержательной стороне встреч с читателями. На первых порах выносимые на обсуждение проблемы были излишне академичны, формулировались нечетко и поэтому не вызывали живого интереса слушателей. На начальных этапах это не могло не сказаться на популярности подобных встреч. Накопление организационного опыта, а в последующем установление отношений взаимного доверия аудитории и представителей «ЭКО» позволили кардинально улучшить ситуацию.

В текущем лекционном году обсуждаются проблемы ценообразования, организация совместных и акционерных предприятий и т. д. Практически каждое заседание проходит при полном зале. Устные выпуски «ЭКО» приобрели необходимую динамику и четкость, нет длинных монологов, идет живая дискуссия.

С большим успехом прошла встреча, посвященная 100-летию со дня рождения Н. И. Бухарина.. На ней присутствовали жена и дочь Н. И. Бухарина — А. М. Ларина и С. Н. Гурвич. Встреча показала, сколь сильным является желание общественности возвратить имена политиков и ученых, до недавнего времени преданные забвению.

На одном из устных выпусков журнала были рассмотрены сложные и еще не до конца решенные на практике вопросы создания совместных предприятий. Дефицит информации по ним у читателей «ЭКО» очевиден. Так, экономические публикации, посвященные совместным предприятиям, либо рассчитаны на узких специалистов, либо изобилуют фактологическим материалом. Новизна и специфика этой формы экономического сотрудничества была в популярной и понятной форме изложена в выступлениях академика Ю. Е. Нестерихина, члена редколлегии журнала В. Л. Квинта, генерального директора советско-американского предприятия «Диалог» П. С. Зрелова.

Нужно ли повышать цены? Данный вопрос, интересующий и затрагивающий каждого, стал предметом обсуждения в Политехническом музее. На встрече присутствовали доктора экономических наук Ю. В. Бороздин , А. А. Дерябин, В. Л. Квинт, заместитель генерального директора 1-го Московского часового завода В. С. Огородников. Важно отметить, что несмотря на концептуальные расхождения выступавшие были едины в главном, отрицая необходимость повышения цен на современном этапе. Аудитория восприняла этот тезис с одобрением.

Необходимой и закономерной была встреча на тему «Роль экономической науки в наших успехах и неудачах». Об экономике может судить любой человек, независимо от профессиональной принадлеж-

ности, и безапелляционность суждений, как правило, напрямую зависит от некомпетентности в этой области знаний. Это служит основой для огульных обвинений в адрес экономической науки. Сработал принцип: искать виновного. Присутствовавшие на встрече доктора экономических наук В. Н. Богачев, А. М. Еремин, Ю. В. Сухотин в острой и полемической форме объяснили собравшимся в зале реальное положение вещей, оценили влияние факторов торможения и факторов развития в самой экономической науке на современные экономические процессы.

Проблеме вложения личных сбережений в производство, создания акционерных предприятий был посвящен очередной устный выпуск журнала. Член редколлегии журнала Г. В. Гренбэк, научный сотрудник Института научной информации по общественным наукам АН СССР И. И. Харламов, сотрудник Института экономики АН СССР А. В. Сигиневич остановились на экономическом содержании этого нового для народного хозяйства явления. Обсуждение, вопросы из зала показали, что аудитория пока не готова к таким вещам, как акции. Сказывается инерция массового экономического мышления. В течение долгих лет развитые экономические формы товарного производства отождествлялись с капиталистическими формами и, следовательно, априорно отрицались. Ломка политико-экономических стереотипов оказалась весьма болезненным и непривычным делом в самой экономической науке. Возможно, по этой причине практика акционерного движения во многом опережает теоретическое осмысление столь важной для экономики страны проблемы.

Особый интерес вызвала встреча слушателей устного выпуска с главным редактором «ЭКО» А. Г. Гранбергом, который выступил на тему региональной политики. Задавалось много вопросов, касающихся не только региональной тематики, но и проблем, связанных с экономикой зарубежных стран.

На тематическом устном выпуске «Советологи на страницах „ЭКО"» слушателей ждала встреча с тремя ведущими зарубежными специалистами по советской экономике. Участвовали профессора Принстонского университета Роберт Такер (патриарх американской советологии, автор двухтомной биографии И. В. Сталина) и Стивен Коэн, благодаря своим работам о Н. И. Бухарине самый известный в нашей стране советолог, а также Алек Ноув, профессор университета Глазго (Шотландия) по экспертным оценкам — лучший знаток советской экономической истории, последних хозяйственных реформ.

Встреча вылилась в фейерверк вопросов и ответов, пожалуй, острота постановок впечатляла гостей в большей степени, чем слушателей. Присутствовавшая на заседании американка Клэр Гордон сказала

после встречи: «Теперь я по-настоящему поверила, что у вас идет перестройка».

Прямое общение читателей и журнала позволяет затронуть те аспекты проблемы, которые не всегда получают отражение в публикациях. Наблюдаемая на последних заседаниях активность аудитории свидетельствует, что организаторам удалось нащупать нужную нить обсуждений. Это не только важно, но и приятно, учитывая искушенность московской публики.

Ф. ТАГИРОВ, Л. АРХИПОВА,
кор. «ЭКО».

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Проверим тормоза

В Тюмени «Главзапсибжилстрой» решил забрать все автомобильные предприятия у строительно-монтажных трестов, которым они раньше принадлежали, и объединить их в так называемое объединение по перевозкам при главке. На первый взгляд, это рационально. У автомобилистов появится квалифицированное руководство, возможность создания централизованной базы для изготовления и комплектации запасных частей. Могут мобильнее использоваться автомобили. И, наконец, можно сконцентрировать прибыль от многих автопредприятий в одном объединении. Но все это кажется рациональным, если оценивать действие главка с позиций вчерашнего дня. При более глубоком анализе можно прийти к выводу, что это решение носит антиперестроечный характер.

Перестройка требует ликвидации лишних звеньев управления — вопреки этому появляется еще одна ступенька в бюрократической лестнице. Появились дополнительные штаты, затраты. Объединение удалено от подчиненных ему автобаз на сотни и тысячи километров. И, естественно, не в состоянии контролировать их работу. Всем известно, что бесконтрольное предприятие превращается в монополию и, как всякая монополия, загнивает. Бесконтрольные строительные автопредприятия начинают возить не столько строительные, сколько так называемые выгодные грузы: почту, продукты, промтовары. И людей из любых организаций. Они повезут все, лишь бы им «хорошо подписали» путевые листы.

Этим не исчерпываются последствия создания маленького «министерства автомобильных перевозок». Как всякий бюрократический аппарат, оно начинает разрастаться. Для этого придумываются ненужные согласования многих производственных и финансовых вопросов, которые раньше более оперативно решали сами автопредприятия. Не отвечая за свои действия перед трудовыми коллективами, бюрократический аппарат начинает вносить путаницу в распределение материальных и финансовых ресурсов. К примеру, отчисления на капитальный ремонт, крайне необходимые для восстановления изношенных механизмов, зданий и сооружений самих автопредприятий, объединение централизовало (а если говорить прямо, забрало



в свои руки) и направило на цели, не имеющие отношения к деятельности, к примеру, Новоуренгойской автобазы.

То же происходит с прибылями. Известно, что прибыль автобаз — это убытки тех, чьи грузы они возят. Это результат существующих в стране высоких тарифов на перевозки или сногсшибательных планово-расчетных цен, которые в последнее время, пользуясь бездеятельностью и неквалифицированностью финансового контроля в городах, диктуют автопредприятия. Это, наконец, приписки, которые появляются тоже, как правило, из-за диктата руководства и водителей автобаз. Если не «подпишешь хорошо» путевые листы, то больше машину не получишь.

Такая прибыль, образовавшаяся в Новом Уренгое от перевозок грузов треста «Уренгойгазжилстрой», должна была бы, учитывая характер ее образования, остаться в нашем городе и в нашем тресте. Однако этого не происходит. Городу и тресту остаются убытки. А прибыль «централизуется» объединением. Для покрытия каких-то его затрат. Происходит вопиющее нарушение принципа самоокупаемости.

А как выглядит столь часто упоминаемый в печати механизм торможения перестройки? Какие механики им управляют? «Аппа-

ратчики», управленцы, которые или отказываются принимать решения, способствующие перестройке, или просто ничего не делают. Не тормозят, но и не способствуют.

В прошлом мне довелось встречаться с руководителями канадских фирм и представителями министерства этой страны. Мы обратили внимание на то, что ни один из руководителей фирм не зависел от министерств в своей финансово-экономической деятельности. Это вполне естественно — фирмы имеют полную самостоятельность, и их благополучие зависит только от работников фирмы, их изобретательности, предприимчивости. А Министерство является консультативным органом при правительстве и никакими материальными ресурсами не распоряжается. Оно может оказать помощь фирме в размещении государственного заказа. А фирма сама определит — брать его или нет. Министерство совсем не касается финансово-экономических показателей (прибыли, рентабельности), которые входят в компетенцию финансовых и контрольных органов. Я убежден, что наши министерства тоже не должны «владеть» финансово-экономическими показателями и диктовать предприятиям свою волю. Необходимо навсегда закрепить за предприятием основные и оборотные фонды и оставить его «наедине» со своим потребителем, покупателем и банком, через который они осуществляют свои взаимоотношения. А через министерства могут передаваться предприятиям государственные заказы.

Однако Госплан, как и раньше, спускает министерствам всю гамму показателей и требует их исполнения. Таким образом, министерства и сегодня втягиваются в производственную деятельность. И никуда не деться от ненужной централизации. А это и есть механизм торможения на самой его высшей стадии...

Ф. А. ГРИНБЕРГ,
главный инженер треста «Уренгойгазжилстрой»,
Новый Уренгой

Рис. Н. РАХМАНОВОЙ

НА 1 ЯНВАРЯ 1989 Г. НА ВНЕШНИЙ РЫНОК ВЫХОДИЛИ ОКОЛО 140 СОВЕТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. С АПРЕЛЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ПРАВО ПРЕДОСТАВЛЕНО ВСЕМ ПРЕДПРИЯТИЯМ, ОБЪЕДИНЕНИЯМ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КООПЕРАТИВАМ И ИНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ КОТОРЫХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ. ХОЗЯЙСТВЕННИКИ ГОТОВЫ УЧИТЬСЯ. НО ЧЕМУ КОНКРЕТНО, ГДЕ И КАК? ПОДОБНЫХ ВОПРОСОВ МНОГО В ПИСЬМАХ, ПРИХОДЯЩИХ В РЕДАКЦИЮ. НА НИХ МЫ ПОПРОСИЛИ ОТВЕТИТЬ СПЕЦИАЛИСТА.

СОВЕТЫ ПРИСТУПАЮЩИМ К ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Ю. СТРОМОВ,
кандидат экономических наук,
Всесоюзный научно-исследовательский конъюнктурный институт Министерства внешкеэкономических связей СССР,
Москва

Желание выйти на внешний рынок «подогревают» трудности материально-технического снабжения, неразвитость оптовой торговли, низкое качество многих отечественных товаров, необязательность поставщиков, дефицит, а нередко и полное отсутствие нужной продукции на внутреннем рынке. Отсюда неизбежно стремление побыстрее купить самое необходимое.

Однако даже наиболее нетерпеливые догадываются, что на внешнем рынке их никто не ждет с распростертыми объятиями. Все рынки давно заняты, а зачастую и монополизированы двумя-тремя ведущими корпорациями. Появляющиеся время от времени «ниши» или «щели» (например, по принципиально новым товарам) быстро заполняют фирмы не только из развитых, но и из новых индустриальных стран.

Для мировых рынков в целом характерно постоянное (хотя и небольшое) перепроизводство, дающее приоритет покупателям и заставляющее производителя приспосабли-

ваться к их запросам и даже капризам. Следствием этого является ожесточенная конкуренция. Наши хозяйственники знают о ней лишь понаслышке, смутные представления об этом явлении зачастую связаны с полузабытыми вузовскими лекциями по политической экономии, на которых внушалось, что для капиталиста главное — задушить конкурента любыми способами. Немногим известно, что в некоторых капиталистических странах приняты законы о «честной конкуренции», в других же эти вопросы регулируются неукоснительно соблюдаемыми торговыми обычаями.

Таким образом, на внешнем рынке существуют правила поведения, «подводные камни», которых нельзя не знать. Вот лишь несколько примеров из сферы внешнеэкономической политики.

Советский Союз заключил с Финляндией, Индией, КНР, СФРЮ и другими странами платежные клиринговые соглашения, предусматривающие балансирование товарооборота на двусторонней основе. Экспорт в целом должен быть примерно равен импорту, иначе возникнет сальдо, которое одной из сторон придется погашать в свободно конвертируемой валюте. Чтобы таких случаев не возникало, практикуется выдача разрешений (лицензий) на заключение контрактов с фирмами клиринговой страны. Финляндия, например, осуществляет лицензирование всех без исключения сделок, заключаемых с советскими организациями. Такие же проблемы могут возникнуть и во взаимоотношениях со странами, которые торгуют на твердую валюту, но озабочены несбалансированностью своего торгового или платежного баланса.

Значит, прежде, чем заключать контракт, необходимо точно знать: нужна ли лицензия на ввоз или вывоз данного товара, если да, то получила ли ее фирма-контрагент. К сожалению, уже были случаи, когда только что вышедшие на внешний рынок советские организации на радостях продали свой товар фирмам, которые не смогли получить импортную лицензию. Уже поставленную продукцию пришлось возвращать назад с соответствующими потерями для наших экспортеров.

Во многих западных странах широко распространены количественные ограничения импорта, в частности, квоты на закупку определенных товаров, которые в основном установлены на продукцию, поступающую из социалисти-

ческих стран. **Необходимо точно знать, где и какие квоты установлены, каков их объем, иначе на мировой рынок можно попасть к «шапочному разбору». Нашим предприятиям, экспортирующим «квотируемую» продукцию, лучше заранее договориться между собой, чтобы, занимая эти квоты, не наступать друг другу на ноги.**

Советские экспортеры, стремясь побить как западных, так и отечественных конкурентов, будут снижать цену на свою продукцию, поскольку качество товара трудно улучшить в одночасье. **Если же цена на наш товар упадет существенно ниже, чем на продукцию конкурентов, это может послужить основанием для обвинения советского поставщика в «нечестной конкуренции», демпинге (продаже по бросовым ценам).** Антидемпинговое законодательство есть практически во всех странах. Оно, как правило, предусматривает судебное разбирательство поступивших жалоб. А это чревато для провинившейся фирмы не только большими штрафами, но главное — потерей престижа на рынке, восстановить который очень трудно.

Чтобы эффективно осуществлять внешнеэкономическую деятельность, **необходимо овладеть совокупностью знаний, приемов и навыков, которую не зря называют коммерческим искусством. Сюда входят умение составлять контракты, рассчитывать цены, правильно выбирать способы и время выступления на рынке, разрабатывать систему коммерческих переговоров, вести деловую переписку, знание премудростей делового протокола и многое другое.** Конечно, научиться этому искусству заочно невозможно (как и плаванию без воды), нужен практический опыт. Но и теоретические знания в этом деле не стоит недооценивать.

Предприятиям, организациям, кооперативам, которые всерьез намерены заниматься внешнеэкономической деятельностью, **не обойтись без хотя бы двух-трех человек со специальным внешнеторговым образованием.** Сейчас подготовка таких специалистов разворачивается по всей стране, особенно в Москве. Первоначальные знания можно получить на краткосрочных курсах, организованных Институтом повышения квалификации при Всесоюзной академии внешней торговли и соответствующими организациями отраслевых министерств и ведомств. **Во всех крупнейших экономических вузах страны вводится изучение основ внешнеэкономической деятельности, а в некоторых из них создаются и специальные внешнеэкономические факульте-**

ты. Руководящий состав для внешнеторговых подразделений готовит как **Всесоюзная академия внешней торговли,** так и организованная при ней **Высшая коммерческая школа,** а кооператоров по основам внешнеэкономической деятельности — **центр научно-технических услуг «Развитие» при Всесоюзном экономическом обществе и кооперативные организации.** В нынешних условиях получить внешнеэкономическое образование можно — было бы желание.

Однако подготовка квалифицированных кадров требует времени, а торговать надо уже сейчас. Что же делать?

Первый путь — можно получить консультации по ведению внешнеэкономической деятельности у организаций, научно-исследовательских институтов и совместных предприятий, специально занимающихся этими вопросами. Жизнь советских экспортеров и импортеров существенно облегчится, когда в СССР будет создана **Единая система внешнеэкономической информации (ЕСВИ),** которая станет обеспечивать всех желающих необходимыми сведениями о внешнеэкономических связях. Решение об ее создании принято, дело — за его реализацией. Насколько она будет быстрой?

Пока этой системы нет, бесплатно оказывают консультации и предоставляют соответствующую информацию Министерство внешнеэкономических связей (МВЭС), прежде всего в лице **Главного валютно-финансового, товарных и торгово-политических управлений,** на хозрасчетной основе — **всесоюзные объединения МВЭС и других министерств, консультационный центр при Торгово-промышленной палате СССР, Всесоюзный научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ), Всесоюзный НИИ внешнеэкономических связей, а также многочисленные кооперативы.**

В частности, ВНИКИ готов оказать советским предприятиям и кооперативам методическое, консультационное и информационное содействие в изучении мировой экономики и мировых товарных рынков, в разработке технико-экономических обоснований проектов сотрудничества. Институт принимает и выполняет заказы на исследовательские работы, разработку маркетинговых программ, лекций по проблемам внешнеэкономической деятельности.

Второй путь приобретения опыта внешнеэкономической деятельности — заключить договоры комиссии или поруче-

ния на продажу (закупку) товаров через посреднические внешнеэкономические организации или ассоциации, уже завоевавшие хорошую репутацию на внешнем рынке. Обращение к посредникам выигрышно особенно для тех предприятий и кооперативов, у которых экспорт и импорт носят случайный характер или невелики по объемам.

Договор комиссии предполагает продажу товаров посредником от своего имени, но за счет комитента, а договор поручения — от имени и за счет комитента, т. е. фактически продавец и покупатель сводятся между собой, подготавливается контракт и оказываются другие услуги. Примерно по такой схеме «поручительства» заключен договор между фирмой «Автолада» и В/О «Автоэкспорт» Минавтосельхозмаша на продажу продукции Волжского автомобильного завода. Опыт их взаимодействия может быть использован в отношениях с другими внешнеэкономическими организациями.

Еще недавно всесоюзные внешнеторговые объединения нередко увиливали от заказов предприятий на закупку в счет валютных отчислений единицы оборудования или мелкой партии какого-либо товара. И немудрено: такие мелкие контракты доставляли лишнюю головную боль и ни на рубль не прибавляли зарплату внешнеторговым работникам. С переводом взаимоотношений между объединениями и промышленностью на хоздоговорную основу, а самих объединений на полный хозрасчет ситуация меняется к лучшему.

Заинтересованность внешнеэкономических организаций в поиске дополнительных заказов резко повысится, если дать им возможность свободно устанавливать комиссию за свои услуги — по взаимной договоренности с поставщиками экспортной и потребителями импортной продукции. Но тогда надо сделать и следующий шаг: отменить жесткое разграничение товарной номенклатуры между внешнеэкономическими организациями. Если всесоюзные объединения будут по-прежнему монополистами по экспорту и импорту «своих» товаров, то они всегда будут иметь возможность выкрутить руки советскому поставщику и заказчику и выжать из них максимально возможный уровень комиссии. Поэтому только отмена регламентации номенклатуры создаст условия для конкуренции между посредниками и для воплощения в жизнь предоставленного (постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа

1986 г.) предприятиям права выбора наиболее выгодных условий для реализации своей продукции.

Третий путь — заняться самообразованием во внешнеэкономических вопросах (кстати, он не исключает одновременного использования первых двух). Для начала нужно внимательно изучить все постановления, нормативные акты и другие документы, касающиеся внешнеэкономической деятельности, прежде всего постановление Совета Министров СССР № 1405 от 2 декабря 1988 г. «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных организаций, предприятий, объединений»[1].

В развитие этого постановления в ближайшее время будут разработаны около 30 нормативных документов и инструкций. Мы часто ругаем многочисленные устаревшие инструкции, которые ограничивают самостоятельность предприятий, опутывают их по рукам и ногам. Но в данном случае без дополнительных разъясняющих документов не обойтись. В коротком постановлении, которое к тому же предполагает революционные по своей сути преобразования, предусмотреть все детали просто невозможно. Конечно, хотелось бы, чтобы эти инструкции были разработаны заранее и появились в качестве приложения к Закону о внешнеэкономической деятельности СССР, а предприятия имели бы возможность не спеша ознакомиться с ними. Однако подготовка проекта Закона требует времени, он будет готов в следующем году. В 1989—1990 гг. предприятиям придется иметь дело с многочисленными разрозненными документами.

По этим нормативным документам можно проследить цепочку норм и правил, прав и обязанностей, связанных с получением и реализацией права выхода на внешний рынок. Хотя здесь еще много неясностей, общие контуры системы внешнеэкономического регулирования уже намечены.

Предприятие (организация, кооператив), желающее заняться внешнеэкономической деятельностью, **должно быть зарегистрировано.** В Чехословакии, например, для регистрации необходимо представить обоснование: экспортные возможности предприятия, другие источники валютных средств, наличие кадров для внешнеэкономической дея-

[1] См.: Экономическая газета. 1988. № 51; вышедшие ранее документы опубликованы в сборнике: Механизм внешнеэкономической деятельности. М.: Правда. 1988.

тельности, обладание необходимой информацией. Возможно, что-то подобное будет и у нас.

Предприятие, нарушившее определенные нормы и правила (например, принцип валютной самоокупаемости), **может быть лишено права заниматься внешнеэкономической деятельностью.** Главная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР вправе приостанавливать экспортно-импортные операции в случаях, если конкуренция между предприятиями «недобросовестная» или их деятельность наносит ущерб государству.

Зарегистрированное предприятие приступает к внешнеэкономической деятельности. В соответствии с постановлением № 1405 **Совет Министров определит товары, запрещенные к экспорту и импорту.** Их перечень, видимо, будет небольшим и коснется продукции, имеющей важное народнохозяйственное значение и определяющей технико-экономическую безопасность страны.

Как и в других странах, в СССР **будет введена система квот и лицензий на экспорт и импорт отдельных товаров и услуг.** Министерство внешнеэкономических связей с согласия Государственной внешнеэкономической комиссии будет вводить такое лицензирование и квотирование только на определенные периоды по отдельным странам или группам стран, когда этого требуют состояние платежных отношений (несбалансированность торговли) или другие экономические и политические условия.

Наряду с «запретительным» перечнем, видимо, **будет составлен список лицензируемых товаров,** в который должны войти по экспорту — наиболее дефицитная в стране продукция, по импорту — товары, излишний ввоз которых повредит внутреннему производству. Хочется надеяться, что все эти списки будут у нас, как во всех цивилизованных странах, опубликованы в открытой печати и станут известны любому потенциальному экспортеру или импортеру.

Чтобы получить лицензию, необходимо подать заявку, в которой указать наименование товара и его предполагаемую цену. Как ее определить? Этот вопрос актуален и для случая, когда товар не подпадает ни под какие ограничения. Руководствоваться внутренними оптовыми или розничными ценами бесполезно, так как они слишком отличаются от мировых. Имеет смысл обратиться к организациям-консультантам, которые уже были перечислены,

и объединить усилия с другими продавцами (покупателями) данного товара.

Практика показывает, что конкурентоспособных на мировом рынке товаров у нас, к сожалению, не так уж много и производятся они в различных уголках нашей страны. Конкуренция между отечественными экспортерами неизбежна. Не исключено, что в условиях всеобщего дефицита и неудержимого стремления приобрести валюту конкуренция приведет не к улучшению качества советских экспортных товаров, а к падению цен на них. В конечном счете это нанесет ущерб и предприятиям, и народному хозяйству.

Экспортерам и импортерам разрешено на добровольной основе образовывать внешнеэкономические организации (межотраслевые объединения, консорциумы, ассоциации, акционерные общества, торговые дома и т. п.) для повышения эффективности реализации советских товаров и услуг на внешнем рынке, устранения неоправданной конкуренции между советскими экспортерами, снижения издержек, связанных со сбытом, оптимизации закупок за границей. Внешнеэкономические организации производителей и потребителей смогут проводить на внешнем рынке, если не единую, то хотя бы согласованную ценовую политику.

До сих пор все валютные средства от продажи товаров за рубежом поступали во Внешэкономбанк, а предприятию выплачивалось так называемое «рублевое покрытие». Одновременно экспортер приобретал право на получение иностранной валюты, сумма которой определялась по установленным отраслевым нормативам. В этот порядок теперь внесены существенные изменения. **Если раньше предприятие было вправе реализовывать валютные отчисления только на следующий год после продажи экспортного товара, то с 1 квартала 1989 г. оно может использовать их сразу после поступления платежей от иностранной фирмы.**

С 1991 г. предполагается перейти от системы валютных фондов предприятий **к стабильным в течение пятилетки нормативам отчислений государству от выручки, фактически полученной предприятиями и организациями за экспорт товаров или услуг.** Иными словами, сбудется «вековая» мечта предприятий: вместо права на получение валюты, они будут иметь саму валюту, понятие «рублевое покрытие» уйдет в прошлое.

Кроме экспорта, у предприятия появится возможность купить валюту за рубли на валютном аукционе или взять в кредит. Инвалютные средства на аукционах будут продаваться по договорным ценам. Продавцов на этом рынке будет, видимо, значительно меньше, чем покупателей, поэтому цена валюты в советских рублях будут далеко не всем по карману. Получить валютный кредит до 5 млн руб. во Внешэкономбанке также не просто: желающих предостаточно, а погашать его придется всей валютной выручкой от экспорта товаров, произведенных в результате прокредитованных мероприятий.

Допустим, валюту все же удалось получить. **Как с толком ее потратить!** И в этой области уже возникли затруднения, в основном с реализацией валютных фондов в переводных рублях. Торговля со странами СЭВ ведется на основе пятилетних торговых соглашений и ежегодных протоколов, в которых содержатся точные контингенты взаимопоставляемой продукции. Получить что-либо сверх контингентов чрезвычайно трудно, так как в большинстве социалистических стран действует «карточная» система распределения, где все зарнее расписано.

Поэтому в 1988 г. в СССР была организована ярмарка по оптовой продаже предприятиям за переводные рубли товаров из стран СЭВ. Предполагается расширить эту форму торговли, направляя в нее часть советской продукции, предназначенной для экспорта.

Но почему бы не наладить такую же продажу и за свободно конвертируемую валюту? Ведь не всякому предприятию под силу в поисках, скажем, персонального компьютера выходить на незнакомый рынок. Проще удовлетворять типичные потребности предприятий в импортных товарах на валютной ярмарке. Такие «Березки» по безналичному расчету, по-моему, были бы выгодны и потребителям, и государству.

Раньше предприятия имели право тратить причитающуюся им валюту только на товары производственного назначения. **Теперь им разрешено использовать все средства в переводных рублях и до 30 % средств в других видах валют на приобретение товаров народного потребления, медикаментов и медицинской техники, укрепление материальной базы социально-культурной сферы.**

Все это хорошо. Но почему предприятиям не дают полную свободу в распоряжении теми деньгами, которые они

честно заработали? Ведь их директора лучше знают, что нужнее в данный момент — обновить оборудование или дополнительно поощрить работников. Видимо, это идет от намертво вбитого в нас представления, будто купить ткацкий станок неизмеримо важнее, чем хорошие сапоги всем работницам цеха...

За приобретенные импортные товары предприятие должно будет заплатить их полную внешнеторговую стоимость и государственную таможенную пошлину. Проект нового таможенного тарифа СССР намечено разработать к началу 1990 г. Такая задержка неизбежна, поскольку эффективное таможенное законодательство невозможно без радикальной реформы ценообразования. Таможенная пошлина — это разница между внешнеторговой и внутренней ценами. Значит, она не должна быть слишком высокой, чтобы не создать «тепличных условий» для отечественных производителей аналогичной продукции, и слишком низкой — чтобы не наносить ущерб внутреннему производству беспрепятственным проникновением импортных товаров. **В связи с изменением внешних и внутренних условий производства уровень таможенных пошлин будет, видимо, меняться.** Тем важнее для предприятий и организаций учитывать таможенные вопросы в своей импортной политике.

Итак, многочисленные трудности преодолимы при необходимом уровне знаний, соблюдении деловой культуры, обязательности, пунктуальности, инициативности и коммерческой хватке. Чтобы иметь успех, нужно не только опираться на собственную интуицию, но и искать деловых советов, терпеливо следовать им.







ЧТО ДАЮТ «ОТКРЫТЫЕ ДВЕРИ»



а последние 9 лет КНР приняла 73 законодательных акта, обеспечивающих благоприятные условия для иностранных инвесторов. Были проведены мероприятия по развитию и благоустройству особых экономических зон общей площадью 150 кв. км, образованных в приморских районах страны. Здесь создана сеть комфортабельных отелей, других видов сервиса, улучшены коммуникации, энергоснабжение, транспорт и т. п. За время своего существования четыре особых экономических зоны заключили свыше 3,5 тысяч контрактов с иностранными партнерами с вовлечением 1,86 млрд дол. зарубежных капиталовложений.

В Китае функционирует уже более 1,3 тыс. совместных предприятий, число их постоянно возрастает. Общий объем промышленного выпуска в четырех специальных экономических зонах составил в 1987 г. 10,5 млрд дол., что в 8 раз превышает уровень 1979 г. Сумма прибыли от экспорта достигла почти 2 млрд дол. Благодаря реконструкции и технологическому перевооружению на базе передовой зарубежной технологии свыше 5 тыс. предприятий в 14 открытых (то есть наделенных особыми условиями внешней торговли) городах резко возрос объем экспорта: за четыре года он повысился на 78 %. Преимущества такого внешнеэкономического сотрудничества очевидны: Китай получил возможность перенимать передовой опыт других стран, привлекать иностранные капитальные вложения и технологии для упрочения своей промышленности и сельского хозяйства. В дальнейшем подобная аккумуляция позволит поддержать развитие центральных и западных районов КНР.

China reconstructs (КНР). 1988. № 9

«СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА» В ПЕКИНЕ



Свыше 100 научно-исследовательских институтов, 30 университетов и колледжей образуют зону «культуры и образования» в Пекине. Численность занятых в них научно-технических и педагогических кадров составляет около 50 тыс. человек. В развитие зоны в целом было вложено почти 10 млрд юаней, однако результаты научных исследований медленно внедрялись в производство.

Положение изменилось с появлением независимых от Академии наук кооперативных и частных научно-технических организаций, которые соревнуются друг с другом и с иностранными фирмами по скорейшей разработке и внедрению научных достижений. Одна из наиболее известных сейчас новых компаний — «Стоун Груп» основана в 1984 г. инженером-электронщиком В. Ринаном и его коллегами. Декларируемая цель фирмы — стать «китайской ИБМ».

Первые шаги компании весьма впечатляющи. Выяснив, что импортные принтеры, совместимые с ИБМ и способные работать с китайскими иероглифами, чрезвычайно дорого обходятся китайским пользователям, «Стоун Груп» заключила контракт с японской фирмой на разработку такого принтера. На изготовление первой партии продукции компания взяла ссуду. К огромному удивлению банковских служащих, она была возвращена... через 17 дней! Другая независимая компания «Кели Эдвансд текнолоджи» специализируется на разработке цветных дисплеев с высокой разрешающей способностью и управляющих плат, которые пользуются огромным спросом у всех, кто связан с автоматизированным проектированием. Так, управляющая плата была разработана компанией всего за четыре месяца и, поступив на рынок в 1986 г., принесла прибыль в 5 млн юаней. В мае 1987 г. фирма выпустила уже новый тип управляющей платы. Когда специалисты компании узнали, что американская фирма готовит к производству 32-разрядную плату для обработки графической информации, были приложены все усилия, чтобы выпустить аналогичный по своим характеристикам продукт в начале 1988 г., опередив конкурента.

По оценкам китайских специалистов, скорость разработки новой продукции в независимых компаниях выше, чем в государственных организациях, в среднем в 3 раза. Для того чтобы поддержать их развитие, муниципальное правительство Пекина приняло ряд постановлений, предусматривающих различные налоговые и финансовые льготы.

China reconstructs (КНР). 1988. № 8

КРАСНЫЙ, СИНИЙ, ЗЕЛЕНЫЙ...



ибкость сегодняшней системы цен в КНР отражает цветовая гамма ценников на товары. Красный цвет ценника означает, что товары продаются по фиксированным государственным ценам. Товары с этикеткой голубого цвета реализуются по ценам, варьирующимся в пределах, установленных государством. Зеленый ценник свидетельствует о том, что цена на данный товар установлена предприятием самостоятельно. На местных рынках, при продаже непосредственно по договоренности между продавцом и покупателем, ценника вообще может не быть. Оптовая торговля может производиться как по фиксированным государственным, так и по договорным ценам в зависимости от категории товара. После продажи определенной квоты продукции в фиксированных ценах предприятие может продавать остальное по любой цене.

Конечно, сужение границ государственного контроля над ценами на потребительские товары (47 % в 1986 г. против 97 % в 1976 г.) не мог не сказаться на общем уровне цен. Однако реформа ценообразования стимулировала производство разнообразных продуктов, снизила их дефицит и тем самым улучшила обеспечение населения. К тому же в ходе реформы были приняты меры по сохранению интересов трудящихся. Так, хотя государственные закупочные цены на зерно повысились в несколько раз, розничные цены в государственных магазинах остались неизменными. Каждому потребителю была выплачена «зерновая» дотация в размере 70 юаней ежегодно. В 1979 г., когда повысились цены сразу на 8 продуктов питания, каждый житель получил субсидию в 5 юаней ежемесячно. В 1985 г. в связи с новым повышением цен на свинину, говядину, птицу, баранину, яйца и овощи, была выплачена дотация в 7,5 юаней ежемесячно. Существенно выросли за последние годы зарплата, стипендии и пенсии. По оценкам китайских специалистов, средний индекс цен вырос за последние 8 лет на 35,5 % — это меньше, чем рост доходов населения. Среднегодовой доход повысился с 365 юаней в 1978 г. до 1067 юаней в 1986 г. Покупательная способность населения удвоилась.

China reconstructs (КНР). 1988. № 1

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ — КОНСУЛЬТАНТЫ



ромышленные совместные предприятия стали в КНР обычным явлением. Однако до сих пор не было прецедента создания совместной организации, занимающейся консультативным сервисом. Пионером в этой области можно считать «Интернэшнл Текнолоджи Консалтинг Корпорейшн» («Интертек»), начавшую свою деятельность в г. Тяньцзине с июня 1987 г. Как заявили ее представители, основные цели организации — импорт в КНР передовой техники и технологии, а также развитие торговых связей с другими странами. Структура фирмы, включающая пять основных отделов (маркетинг, консультирование, обучение, услуги, информации) обеспечивает широкий комплекс услуг от обучения иностранным языкам и мастерству менеджмента до разработки проекта развития предприятия. Вместе с китайскими специалистами в организации работают 26 сотрудников-иностранцев (двое — из Новой Зеландии, остальные — из США). Все они приглашены в «Интертек» на длительные сроки через американскую компанию «МТИ», занимающуюся наймом специалистов на работу в другие страны.

«Интертек» поддерживает связи с деловыми партнерами из 20 зарубежных государств. Первые результаты обнадеживают. Примером может служить консультация, оказанная заводу в Шаолине — городе на юге провинции Гуандунь. Представители завода, планирующего начать производство медикаментов, но не знающего конъюнктуры рынка, обратились в «Интертек». Специалисты компании собрали необходимую информацию о других предприятиях, производящих лекарства, оценили потребности рынка и дали благоприятный прогноз. Вооруженный этими данными, завод приступил к рентабельному производству.

China reconstructs (КНР). 1988. № 4

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ НА ДОМУ



ританская коммуникационная компания BDTV впервые в мире приступила к созданию специализированных телевизионных программ, предназначенных для определенных категорий специалистов. Как сообщил представитель фирмы, государственная телевизионная компания Би-Би-Си, через которую реализован проект, уже начала серию передач для семейных врачей. Программа состоит из ежедневных 45-минутных передач. Заинтересованные специалисты могут повышать квалификацию не выходя из собственного дома. Пользователь может записывать нужные ему передачи для последующего использования. Единственный вид платы, взимаемой с клиента за новый вид услуг, — единовременный взнос 73 дол. за декодер для записи программ. Считается, что в 1988 г. около 4 тыс. английских семейных врачей уже пользовалось этим сервисом. Как надеются представители компании, использование спутниковых телевизионных каналов позволит распространить зону трансляции программ на страны континентальной Европы. Одновременно планируется создать аналогичные серии передач для других категорий специалистов: менеджеров различного рода, архитекторов, юристов и других.

Business marketing (США). 1988. № 5

Рис. В. КРИВОБОКОВА

В ПОИСКАХ БУДУЩЕГО УЧЕБНИКА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА

С. В. КАЗАНЦЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

В ряду исследований, учебников, очерков, сборников трудов по проблемам политической экономии социализма эта книга выделяется своей нацеленностью на философский анализ экономической жизни СССР[1]. В основе Очерков лежит стремление их авторов исследовать механизм возникновения и закономерности воспроизводства явлений:

- складывающегося отчуждения работников от средств производства;
- снижения эффективности хозяйствования;
- замедления темпов социально-экономического развития;
- недостатков планирования;
- неразвитости хозяйственного механизма и рынка.

Авторский коллектив стремится предложить концепцию поведения и сформулировать условия, способствующие наиболее полному раскрытию сущности социалистических производственных отношений, наиболее плодотворному развитию производительных сил. В хозяйственном управлении, например, распространено подчинение принимаемых решений установке на рост некоторого показателя или группы показателей. Авторы противопоставляют этому свое понимание стратегии экономического управления — «сочетание мер, направленных на устранение причин нерационального хозяйственного поведения, на содержательное изучение (здесь следовало бы добавить: „и использование" — С. К.) потенциала и на совершенствование экономических измерителей — при ведущей роли первой группы мероприятий» (с. 187).

С учетом этого эффективность общественного производства исследуется как проблема формирования общественных условий, способствующих максимальному использованию потенциала общества, способностей человека. Такие причины, по мнению авторов,

[1] **Очерки** политической экономии социализма. Под редакцией академика Н. П. Федоренко. М.: Наука. 1988. 400 с.

мешают использованию имеющегося потенциала: инерция хозяйственного мышления, ослабление хозяйского отношения трудящихся к общественному ведению производства, недостаточно глубокое понимание особенностей социалистического общественного развития в длительной перспективе. Пути устранения этих причин — в совершенствовании отношений собственности, улучшении планирования и управления, использовании хозяйственного механизма, возможностей хозрасчетной деятельности.

Авторы справедливо отмечают, что в 70-х — начале 80-х годов у нас произошло снижение планомерной управляемости экономики. Одной из важных причин такого снижения было падение качества плановой работы в народном хозяйстве, ослабление позиций верхнего уровня системы управления, усиление ведомственного сепаратизма и иждивенчества. Для преодоления наметившейся тенденции предлагается организовать управление так, чтобы оно образовало единую, непротиворечивую систему целей и централизованных плановых решений по их ресурсному обеспечению. В рамках системы должна быть предоставлена широкая и реальная самостоятельность хозяйственным звеньям, гарантирована ответственность коллективов за результаты их деятельности.

Здесь же авторы Очерков поднимают исключительно актуальный вопрос о сбалансированности материальных и денежных потоков. В условиях, когда ответственность за финансовое состояние хозяйства рассредоточена между ведомствами, необходимо существенно повысить роль Минфина СССР, Госбанка СССР в планировании и управлении народным хозяйством. «Перспективный план денежного оборота,— справедливо указывают авторы,— должен стать обязательной составной частью плана экономического и социального развития. Материально-вещественные задания народнохозяйственных планов должны быть дополнены, согласованы и проверены заданиями по объемам и скорости оборота денежных средств» (с. 296).

Для книги характерна сбалансированность предложений по решению стоящих перед страной проблем. Она избегает давать рекомендации в категорических формулировках типа: «Единственный выход — в предоставлении предприятиям и организациям экономической самостоятельности», «Один лишь рынок должен регулировать цены», «Предстоящее развитие должно быть исключительно интенсивным».

Очерки настойчиво указывают на необходимость строить выводы и предложения на анализе фактов, критикуют «некоторых авторов» за увлечение гипотетическим поведением хозяйствующих агентов. К сожалению, в самой книге цифровой фактический материал используется крайне

редко. Практически отсутствуют таблицы, схемы, графики, отражающие протекание реальных экономических процессов. Нет ссылок на периодическую печать. Даже ссылки на критикуемых авторов даны в Очерках весьма неопределенно: «некоторые авторы», «сторонники концепции», «отдельные экономисты», «некоторые из политэкономов» и т. д.

Возможно, стремление опереться на конкретные факты пришло в противоречие с другим утверждением книги: «Дойти до абстрактной характеристики, будучи нагруженным знаниями конкретного, крайне нелегко» (с. 71). И авторы решили идти налегке, не нагружаясь. Отсутствие фактического материала, ссылок на конкретные исследования, увы, не безобидно. Так, в Очерках говорится, что последующий (после К. Маркса и В. И. Ленина) исторический опыт продемонстрировал значительное ослабление тенденции опережающего роста первого подразделения общественного производства (с. 212). Отсутствие ссылок на специальные исследования порождает недоверие к этому утверждению. Тем более, что анализ данных межотраслевых балансов США за 1963—1973 гг., Японии — за 1970—1982 гг. и ФРГ — за 1969—1980 гг. не подтверждает сближения динамики первого и второго подразделений[2]. Да и сами авторы Очерков применительно к социализму отмечают, что его преимуществом являются более высокие темпы обновления техникотехнологического потенциала. Это неизбежно требует опережающего развития источников технологического прогресса, что, в свою очередь, вызывает более быстрый рост первого подразделения.

Важное значение имеет развитие в рецензируемой работе понятийного аппарата. Особый интерес, думается, представляет классификация видов управления: прямое, косвенное и адресное управление, управление действиями и т. д. Изящно обсуждение казалось бы ставших уже обыденными понятий преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного развития.

Точно сформулировать определение — не просто. Разбирая даваемые в Очерках определения, читатели наверняка на чем-то споткнутся, над чем-то задумаются. Например, над таким определением: «Социалистический способ производства в самом общем виде может быть определен как реальное функционирование и развитие имеющихся у общества средств для достижения целей, присущих общественно-экономической формации» (с. 71). Невольно возникает вереница вопросов: какую нагрузку здесь несет прилагательное «социалистический»? О какой общественно-экономической формации идет речь? Почему в определении способа производства

[2] Технический прогресс и структурные сдвиги в экономике. Новосибирск // СО АН СССР. ИЭиОПП. 1987. С. 51—79.

отсутствуют производственные отношения? Бывает ли функционирование нереальным? Не входит ли понятие функционирования в понятие развития? На следующей странице книги вновь задаемся вопросом. Почему приведенные в Очерках «критериальные признаки социалистического способа ведения хозяйства» (с. 72) не включают в себя наличие общественной собственности на средства производства, характер соединения рабочей силы со средствами производства? По ходу чтения книги такие вопросы встают довольно часто.

В целом же книга несомненно интересна, авторы стремятся ответить на актуальные и острые вопросы, возникающие в ходе социально-экономического развития нашей страны. Очерки заставляют задумываться как над текстом, так и над уровнем развития и судьбой нашей политической экономии. Читаешь и думаешь, ставишь вопросы и ищешь на них ответы. Полезная книга.

ОПЕРЕЖАЮЩАЯ РАДОСТЬ

Т. Е. ЖУРОВ,
кандидат экономических наук,
Могилев

Экономисты и другие специалисты охотно приобретают новые книги, чтобы не отстать от жизни и не оказаться профаном в наше бурное время. К сожалению, далеко не всегда новинка удовлетворяет покупателей, дает ясные и четкие ответы на их вопросы. Например, в брошюре «Углубление хозрасчета — основа финансирования предприятий» («Знание», 1988 г.) кандидаты экономических наук И. М. Вайсборд и В. Д. Перевезенцев с участием экономиста Л. И. Мерзона и пяти редакторов издательства на с. 5 пишут: «Наконец, чистый доход предприятия (валовый доход от реализации продукции за вычетом материальных затрат и амортизации) не принадлежит ему (предприятию) безраздельно...» Но ведь чистый доход — это выручка от реализации продукции за вычетом всех затрат на ее производство. Так записано в любом учебнике по экономике, в любом экономическом словаре. Первое предостережение читателю: будь внимателен.

На с. 9 аналогичное утверждение: «Однако только после апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС... могли быть реализованы принципы самофинансирования и самоокупаемости предприятий, придающие хозрасчету первичного звена полную завершенность». С этим утверждением невозможно согласиться. Во-первых, эти

принципы и раньше применялись. Во-вторых, о полной завершенности хозрасчета говорить пока рано, и об этом пишут далее сами авторы брошюры: «Все виды хозяйственной деятельности должны быть равновыгодными, а это значит, что цены на любую продукцию или услуги должны в конечном счете базироваться на единой норме рентабельности (прибыльности)». В ценообразовании сейчас творится самый настоящий хаос, вследствие чего рентабельность, например, устаревших гидромоторов, изготавливаемых Сорокским и Одесским опытными заводами, приближается к 100 %, рентабельность новейших манипуляторов, выпускаемых Могилевским опытным заводом, соответствующих мировому уровню, чуть больше 20 %, а производство запасных частей на многих предприятиях совершенно нерентабельно.

Умышленное завышение цен выгодно не только предприятиям, но и министерствам, так как часть незаслуженно полученной прибыли перекочевывает к ним. Поэтому министерства вместо борьбы с нарушениями государственной дисциплины цен толкают работников предприятий на эти нарушения. В таких условиях уместно ли радоваться завершенному хозрасчету?

На с. 13 категорически утверждается: «По-новому теперь ставится вопрос и о самостоятельности предприятий в области управления. Здесь также произошли коренные перемены: трудовые коллективы, переходя на самоуправление, самостоятельно выбирают свои руководящие органы и персонально — руководителей всех уровней. Только при таких условиях трудовой коллектив становится хозяином, владельцем и распорядителем выделенных ему средств производства и полученных доходов».

Трудовой коллектив и без выборов на многих предприятиях становится хозяином. Бывает наоборот. Даже при выборных руководителях коллектив не является хозяином, или точнее, является плохим хозяином — не имеющим ни фондов экономического стимулирования, ни даже средств на своевременную оплату труда по простой причине: почти весь заработанный доход должно перечислить в бюджет или направить на уплату штрафов за нарушение договоров. Ведь нормативы распределения прибыли — это по сути дела завуалированные административные методы управления. А штрафы также платят не по вине предприятия: железная дорога систематически недодает вагоны и платформы для своевременной отгрузки готовой продукции. Вот какой хозяин трудовой коллектив на деле в современных условиях. Вот почему хозрасчет должен совершенствоваться. В первую очередь нужно навести порядок в ценообразовании, затем — во взаимоотношениях с поставщиками, железной дорогой,

автотранспортными организациями, а затем отказаться от нормативов распределения прибыли.

На с. 16 опять декларация: «Прежде предприятию при разработке производственной программы совершенно необязательно было учитывать конкретные потребности и ориентироваться на запросы определенных потребителей. Свою деятельность предприятие строило исходя из полученного „сверху" планового задания, а следовательно, и общественные потребности оно удовлетворяло не прямо, а опосредованно — через план». В действительности разработка производственной программы осуществлялась на основании директивных или плановых заданий и договоров на поставку продукции потребителям. И сейчас производственные программы составляются на основании госзаказа и договоров с потребителями, т. е. и раньше, и теперь учитывались и учитываются конкретные нужды потребителей. При нарушении договорной дисциплины теперь, как и раньше, применяются штрафные санкции.

Поэтому совершенно непонятно, зачем потребовалось двум кандидатам экономических наук и издательству «Знание» огород городить. Разве это в духе времени? Конечно, нет. Авторы брошюры и издатели забыли о главном, что требуется для успешного внедрения хозрасчета и хода перестройки,— о повышении ответственности не только руководителей предприятий и объединений, их трудовых коллективов, но и каждого из нас независимо от места работы, занимаемой должности и других отличий. Только при этом условии будут успешно решаться как текущие, так и долговременные наши планы и программы.

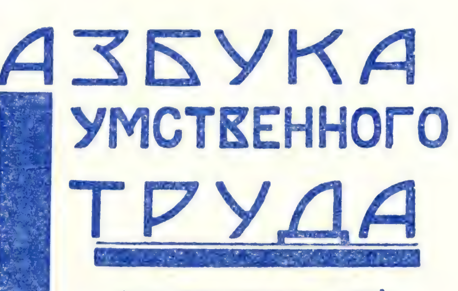
На с. 19 сказано: «Директивные задания по объемам и номенклатуре выпуска продукции — это прокрустово ложе хозяйственной деятельности предприятия — отныне вообще не разрабатываются». Но ведь госзаказ на изготовление и реализацию определенных видов продукции ничем не отличается от ранее доводимого планового задания. Особенно если госзаказ охватывает всю или даже превышает производственную программу предприятия.

На этой же странице авторы без тени сомнения утверждают: «Предприятие получает „сверху" предплановую информацию, следуя которой оно не „прогорит", и создает условия для гарантированного получения хозрасчетного дохода». Получается, что после получения сверху предплановой информации трудовой коллектив предприятия может «бить баклуши», ни о чем не думая. Однако жизнь показывает, что «прогореть» можно и при наличии информации сверху, если эта информация экономически необоснована. Можно «прогореть» и по вине потребителей, если они неплатежеспособны.

На с. 58 приводится еще одно странное положение: «Если раньше основной акцент в политике ресурсосбережения делался на техническом совершенствовании производства, то теперь на первое место выдвигается широкое использование экономических рычагов и стимулов». Интересно было бы узнать, кто выдвигает на первое место экономические рычаги и стимулы, а на последнее — научно-технический прогресс. Не сами ли авторы? Что же касается читателей, то они и раньше, и теперь считают, что применение порошковой металлургии, например, позволяет экономить до 40 % металла, а премирование рабочих — только 2—3 %. При переходе от обработки металла резанием к обработке его давлением на 1 млн т экономится 250 тыс. т проката, сокращается потребность в 15 тыс. металлорежущих станков и 20 тыс. станочников.

Покупая брошюру, мы думали, что в ней будут показаны пути углубления хозрасчета — ведь ее название рождает такую надежду. Но нет ни слова о переводе на хозрасчет не только цехов и участков, но и бригад и отделов, хотя внедрение этого метода в бригадах позволяет значительно повысить эффективность производства. Абсолютно ничего не сказано и об арендном подряде как о важнейшей форме хозрасчета.

«Прежде и теперь» — это набившее всем оскомину противопоставление видно на каждой странице рецензируемой брошюры. Традиционная схема содержит преждевременную радость по поводу еще несвершившихся дел.



КАК СЛУШАТЬ

Ответ на этот вопрос надо искать в области физиологии, психологии и рефлексологии.

1. Вдумчиво и осторожно выбирай предмет слушания. Интерес облегчает восприятие, помогает усвоению — когда мы слушаем то, что нас интересует, мы пользуемся непроизвольным вниманием. Когда же слушаем то, что нас мало интересует, мы используем произвольное внимание.

2. Подготовляйтесь к слушанию. Эта предварительная подготовка может идти по четырем линиям.

1) По линии серьезной и глубокой предварительной проработки той темы, которую будет излагать докладчик.

2) По линии внимательного ознакомления с тезисами доклада.

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 1989. № 6.

3) По линии более или менее быстрого ознакомления с программой или планом доклада.

4) По линии предварительного собеседования по поводу доклада.

3. Слушай с максимальным вниманием.

Для этого:

1) Устрани все препятствующие сосредоточению внимания факторы (уличный шум, скрип двери и т. д.).

2) Поставь свои органы чувств в наиболее благоприятные для восприятия впечатлений условия.

3) Сократи до минимума число лишних собственных движений.

4) Помни: «интенсивность внимания, направляемого на отдельные впечатления, тем более увеличивается, чем более мы ограничиваем себя и, наоборот, тем сильнее сокращается, чем больше впечатлений, на которые мы распространяем свое внимание».

4. Старайся сохранять равномерное внимание во все время слушания.

5. Учись отдыхать в процессе слушания. Например, когда докладчик приводит ряд цифр, которые ты можешь найти в справочнике, или делится своими воспоминаниями и т. д.

6. Слушай одновременно и докладчика, и самого себя. Параллельно с мыслями докладчика по ассоциации возникают собственные мысли. Их появление говорит о том, что в твоем сознании начался процесс переработки слушаемого. Не забывай этого и наряду с основными мыслями докладчика фиксируй и собственные мысли.

7. Слушай и одновременно записывай. Это помогает усвоению, освобождает память от лишней нагрузки. Полезно фиксировать следующие пять элементов:

1) Основные мысли докладчика и наиболее выдающиеся факты, приводимые им.

2) Свои собственные мысли, идущие по ассоциации, параллельно с мыслями докладчика.

3) Вопросы докладчику. То, что ты все время начеку и боишься забыть свой вопрос к докладчику, мешает тебе воспринимать более серьезный материал.

4) Всякого рода справки и ссылки докладчика. Именно они усиленно помогают нам впоследствии широко и глубоко проработать тему.

Образец листа для записи слушаемого

_____ дня 19_____

Запись №_______

Доклад (лекция, диспут) на тему ____________________

Докладчик ____________________

Оппоненты ____________________

Основные мысли и факты доклада	Собственные мысли по существу доклада или вопросы к докладчику	Справочно ссылочный материал	Методы построения и приемы изложения докладчика

5) Метод построения доклада и приемы изложения докладчика. Уловить метод построения доклада — значит наполовину овладеть им, а ухватить приемы изложения — значит раз и навсегда познакомиться с докладчиком, значит самому учиться докладывать.

8. Учись записывать сокращенно, пользуясь условными значками. Для этого вовсе не следует непременно быть стенографом. Достаточно только установить для самого себя ряд условных значков и ими неизменно пользоваться.

9. Не откладывай разработки записанного ни на один день.

Память не способна надолго удерживать новый, еще не закрепленный материал, поэтому расшифровка набросков должна начаться немедленно после заслушивания доклада.

10. Упражняйся в слушании.

11. Не спорь с докладчиком в процессе слушания. Слушатель только кратко намечает «неправильные ходы» докладчика, свои возражения, свои контрпредложения, но детализировать их он не должен — это надо делать после прослушания доклада.

12. Рационально используй перерывы во время доклада. Подытоживать отдельные части прослушанного в процессе слушания нельзя — лучше всего это сделать в перерыве.

КАК ГОТОВИТЬСЯ К ДОКЛАДУ

Процесс подготовки к докладу подразделяется на три основных момента.

1. Выяснение цели, задач и характера доклада.

Докладчик должен предварительно получить ответы на следующие вопросы:

1) Кому преподносится доклад.

2) Когда будет читаться доклад (до, во время или после события, назрел вопрос или нет и т. п.).

3) Где состоится доклад (в своей или чужой аудитории и т. п.).

4) Зачем делается доклад (заставить задуматься? Убедить? и т. п.).

5) Какого характера должен быть доклад (с чем выступаешь: с информацией, отчетом, обзором и т. д.).

2. Мобилизация материалов для доклада. Этот процесс подразделяется на шесть моментов.

1) Суммирование и подытоживание наличных сведений, имеющихся у тебя по данному вопросу. Мы советуем изложить наличный материал на «отдельных бумажках». Просматриваешь накопившиеся бумажки и одни дополняешь, другие сокращаешь, а третьи вовсе уничтожаешь.

2) Составление первоначального наброска доклада. Определяешь, к какому типу докладов принадлежит данный доклад, набрасываешь его схему, а размещаешь в этой схеме наличный материал, пробуешь изложить его самому себе.

3) Первоначальное накопление материалов общего ориентировочного характера. Обращаешься к словарям, энциклопедиям и т. п., а также к сведущим в данном вопросе людям; суммируешь все полученные справочные сведения и на их основании намечаешь путь подбора материалов исчерпывающего характера.

4) Собирание материалов исчерпывающего характера. Оно протекает медленно, поскольку связано с более или менее глубоким изучением вопроса: обращаешься к серьезным

трудам, знакомишься с разными точками зрения, сличаешь факты и выводы.

5) Подбор наиболее важного и нужного для доклада материала. Отсеиваешь вовсе лишний материал, откладываешь материал про запас, выделяешь основной материал для доклада.

6) Формирование резервов.

а) Весь запасный материал может быть использован только тогда, когда его подразделяешь на отдельные части и эти части расположишь в известной очереди. Лучше всего в первую очередь расположить материалы послабее или более или менее известные аудитории. В процессе прений материалы первой очереди, вероятно, будут «съедены» оппонентами, тогда у тебя в запасе вторая, третья очереди и т. д.

б) Подготовляешь материал для ответов на вопросы. Опытные докладчики не только предугадывают, какие вопросы им задаст аудитория, но сами намечают их в процессе доклада, а иногда даже провоцируют, вынуждают аудиторию задавать определенные вопросы. Для этого нужно предварительно учесть все спорные мысли в докладе, заранее отметить все моменты, хватающие аудиторию за живое, хорошо знать ее состав, настроение и злобы дня.

в) Выделяешь материал для заключительного слова. В нем докладчик никоим образом не должен повторять тот материал, который он дал в основном докладе, а должен дать и новые факты, и новые доводы.

г) Выделяешь материал для отпарирования реплик. Докладчик должен заранее предвидеть, какие реплики преподнесет ему аудитория, даже стараться вызвать на эти реплики и потом их удачно парировать. Этого не так трудно добиться: сильно заостри вопрос в некоторых местах, прижми противника к стенке — и реплики посыплются градом. А умелое подхватывание реплик и умелое отпарирование их всегда оживляет доклад.

КАК ВЫСТУПАТЬ С ДОКЛАДОМ

Начнем с основных принципиальных предпосылок, а уже затем перейдем к чисто практическим советам.

1. Собираясь выступить с докладом, позаботься раньше всего о содержании и только потом подумай о форме.

2. Не подчиняйся непосредственным впечатлениям, подумай — нужно ли, можно ли, стоит ли об этом сказать аудитории.

3. Будь автором своей речи. Не выступай с чужим материалом, пока ты сам его не усвоил, не сделал своим. Чтобы этого добиться, попробуй самому себе рассказать то, что желаешь сообщить аудитории.

4. Будь объективен и беспристрастен в изложении своих мыслей.

5. Помни: аудитория больше всего верит тому оратору, у которого слово не расходится с делом, который сам выполняет то, к чему призывает других.

6. Хорошенько взвесь, чего ты, собственно, добиваешься своим выступлением: заставить аудиторию почувствовать, пережить, уверовать или продумать, проанализировать, лично убедиться. Если первое — бей на чувство, если второе — апеллируй к рассудку.

7. Не унижайся перед аудиторией, не заискивай — это вызывает недоверие, неуважение.

8. Овладеть вниманием аудитории можно только зная, чем она живет в настоящий момент.

9. Помни о начале доклада: оно мобилизует внимание аудитории, создает настроение, намечает перспективы. Мы различаем несколько типов вступлений: программа; цели и задачи; определение сущности вопроса; справка; введение исторического характера; полемического; поэтического; анекдотического; воспоминание; призыв.

10. Время от времени разряжай сугубо серьезную атмосферу доклада (расскажи к месту какой-нибудь интересный случай; приведи яркий пример; нарочно сделай совершенно неожиданный вывод; вызови аудиторию на реплику и тут же реагируй).

11. Следи во время выступления за настроением и поведением аудитории и в соответствии с этим сокращай или дополняй содержание, перестраивай план, меняй общий тон.

12. Перед массовой аудиторией начинай всегда со знакомого и конкретного и постепенно переходи к незнакомому и отвлеченному. Располагай свой материал концентрически — кругами; это дает тебе возможность одно и то же повторить несколько раз и, следовательно, лучше внедрить в сознание аудитории.

В первом круге дай план, основные вехи, общую наметку всего доклада. Во втором вскрой свой план, разверни

наметку в широкое полотнище, детализируй отдельные моменты, давай примеры, подтверждай фактами. В третьем круге вкратце повтори все то, что ты дал в первых двух, подытожь основные мысли, дай конкретные выводы из всего сказанного.

13. Чтобы «открыть аудитории уста» и вызвать прения, уже в процессе доклада необходимо принять целый ряд мер: подраздели свой доклад на отделы и подотделы — это облегчит его восприятие; выдели ряд спорных вопросов; нарочно подчеркни, что в каком-то вопросе ты сам сомневаешься.

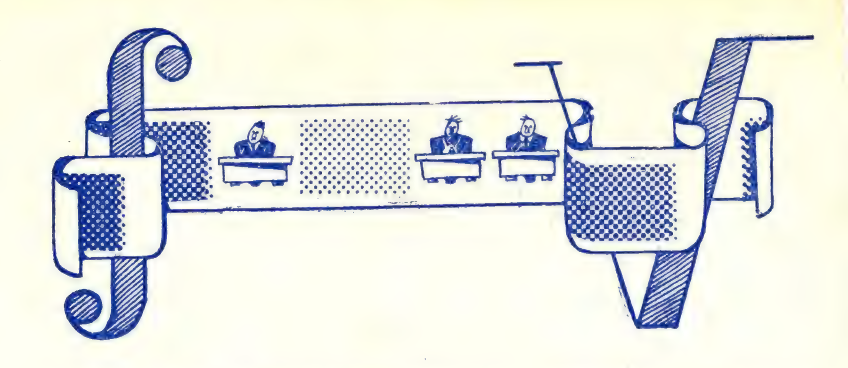
14. Помни: «длинен и труден путь через наставления, короток и легок через примеры».

15. Докладчику весьма важно использовать все органы чувств своих слушателей. Если к тому же вспомнить, что наглядность дает нам гораздо больше результатов, чем слово, для нас станет ясным, какую большую роль играют иллюстрации в наших докладах (кинокартина, диапозитив, диаграммы, географическая карта, художественная картина, рисунки мелом на доске).

16. Фактический материал занимает в докладе весьма важное место. Иногда достаточно дать только ряд фактов, чтобы аудитория сама сделала необходимые выводы. Цифровые данные лучше всего приводи сравнительного характера; выражай их по возможности графически, наиболее просто выражай соотношение между несколькими цифровыми данными.

16. Выбирай форму изложения своих мыслей — принимай в расчет количество слушателей, уровень их подготовки, общее настроение аудитории.

17. Оставь на конец своего доклада наиболее убедительные факты, яркие примеры, разительные образы. Само заключительное слово построй так: вкратце повтори основные мысли своего доклада, подчеркни главную идею и исподволь наметь пути размышлений своих слушателей.



СКОЛЬКО УПРАВЛЯЮЩИХ ДОЛЖНО БЫТЬ?

Р. П. ПОВИЛЕЙКО,
кандидат технических наук,
Новосибирск

Мои многочисленные опросы показали: сложившиеся инженеры, опытные экономисты и организаторы производства неизменно становятся в тупик перед вопросом: «Сколько управляющих сокращать?» О том, что на 100—120 (по разным оценкам) миллионов работающих у нас в стране приходится 18 миллионов управляющих, они знают. В том, что это соотношение чрезмерно скошено и управляющих слишком много — они тоже уверены, ощущают это, как говорится, своей кожей. И понимают, что давно пора сокращать. Но вот на сколько? Здесь все пожимают плечами и начинают «плавать»: «Наполовину! Процентов на 30 точно, ну уж на 10—15 — обязательно. Пора, пора сокращать...» «Но почему вы называете эти цифры? Какими соображениями руководствуетесь?» И здесь, как правило, наступает молчание. А в самом деле, сколько и почему?

«ВЕЛИКОЛЕПНАЯ СЕМЕРКА»

Давным-давно семь мудрецов Древней Греции, собравшись в храме, написали на нем: «Познай самого себя!» Уже более двух тысячелетий люди знают: для того, чтобы достаточно полно описать новое явление или принять обоснованное решение, достаточно ответить на семь вопросов: что? кто? где? когда? сколько? как? зачем? Заметили и другое: на военных и просто деловых совещаниях по одному обсуждаемому вопросу достаточно, чтобы было высказано семь независимых мнений. Проблема, как правило, оказывается исчерпанной, все остальные начинают

повторяться и нет ничего недемократичного в том, чтобы прения прекратить.

Небеса: семь звезд Большой Медведицы, рядом Плеяды — семь дочерей Атланта, а еще семь цветов радуги. Земля: огромное число географических названий на всех языках мира, связанных с цифрой семь или с близкими, соседствующими цифрами (у нас Семиречье, Семипалатинск, города на семи холмах). Семь видов чудищ в сказаниях, семь кругов ада, не уходящие из памяти предки до седьмого колена. А сколько пословиц и поговорок связано с «Великолепной семеркой»! «Семь раз отмерь — один раз отрежь!», «Семеро с ложкой — один с сошкой», «Семь пядей во лбу», «Семь пятниц на неделе» — можно вспомнить десятки других. Человек издавна познает и строит окружающий мир на этой странной семиричности... Семь дней недели, семь нот в гамме, семь чудес света, а еще гитара — семиструнная и уж совсем, до невероятности удачное слово «семья». Как сказал поэт: «Я — семья, во мне как в спектре живут семь я!» Так что это — мистика чисел, случайность? Ни то, ни другое. Закономерность!

Лет двадцать тому назад в одном американском специальном журнале появилась статья малоизвестного психолога Дж. Миллера «Магическое число 7 ± 2 или предел восприятия человеком информации». В течение года — редкий случай — она была переведена на все ведущие языки мира и стала классической. Суть ее в следующем.

Если на стол бросить три — четыре разных предмета и попросить человека взглянуть на них и затем попытаться эти предметы вспомнить и наззать, то это будет сделано безошибочно. Бросается пять предметов — кто-то делает одну ошибку; 6, 7, 8, 9 предметов — ошибки растут. Наконец, 10 предметов — ошибается каждый, по крайней мере, сделает одну ошибку. Число 7 ± 2 — это предел восприятия информации человеком: 5 — низшая, почти «безошибочная» граница, 9-10 — верхняя, почти обязательно «ошибочная» граница. Ничего мистического или случайного в семерке нет — просто это отражение психологической константы человека, которую он вольно или невольно накладывает на окружающий мир, чтобы без больших ошибок описывать его и управлять им. Тысячелетиями человек делал это интуитивно, откладывая семерку в копилки народной мудрости. После статьи Дж. Миллера, опиравшейся, кстати, на десятилетия многочисленных экспериментов, закон «Великолепной семерки» осознала наука, и без него теперь не обходится ни одна серьезная работа по конструированию и проектированию, организации труда и управлению, пропаганде и агитации, психологии, информации, рекламе...

Так обстоят дела в общем. В конкретных расчетах сама по себе семерка может и не встретиться. Все зависит от ситуации и подчиняется простому соображению: если цена ошибки велика (ситуации опасные, сложные, стрессовые) или работа однообразно-утомительная, то лучше держать в поле зрения 3—5 различных объектов. В простых, обыденных ситуациях имеет смысл работать на пределе возможностей — с 10—12 объектами.

Окинем быстрым взглядом окружающую нас действительность. Все мы бессчетное число раз проходили мимо Досок почета. Проходили — и чаще всего не обращали на них никакого внимания. И не только из-за нашего нелюбопытства. Оказывается, в одном ряду, в одной группе не должно быть более 5—7 фотографий. Больше — монотонно, скучно. Хорошие художники раздвигают группы лесенкой, разделяют их заставками, формируют несколько различных рядов фотографий.

Если число слов в лозунге, призыве, рекламе три — четыре, то их прочитывают все, сколь часто он бы нам ни встретился. Вспомним знаменитое ленинское «Учиться, учиться и учиться». Если слов в лозунге 7—10 или чуть больше, то его пропускают мимо сознания более половины проходящих. Ну, а если слов в лозунге 15—20, то его скорее всего не прочитает никто и никогда, как бы важен и серьезен он бы ни был.

Конструкторы систем управления уже давно нащупали правило: в одном ряду не должно быть более 4—5 кнопок-клавиш одного цвета и размера. Если требуется установить с десяток и более, то их «разбивают» цветом по принципу 4—2—4, то есть четыре кнопки одного цвета, затем две другого и снова четыре первоначального цвета. Так строится клавиатура современных аппаратов, но вспомним, кстати, старинные русские счеты — они тоже из темных и светлых костяшек на одном ряду, чередующихся по принципу 4—2—4. Когда попытались работать на счетах с костяшками одного цвета, то ориентация быстро терялась, а время счета и ошибки мгновенно подскакивали в полтора — два раза.

В сфере автоматизации хорошо знают, что отладить процесс, одновременно вращая 5—7 верньеров очень трудно, а часто и вообще невозможно. То же самое с автоматами сборки: их трудно построить и настроить, если число деталей, складываемых в узел, более пяти — семи. Когда в разных моделях швейных машинок стали анализировать причины отказов, то выяснилось, что если требуется смазать три — четыре точки, то смазываются все. Если таких точек 8—10, то смазывается половина, а если их больше 10—12, то три четверти точек смазки остаются без внимания, и машина много быстрее выхо-

дит из строя. Значит, в этом случае нужна иная, централизованная система смазки. Узелок должен складываться из 7—10 деталей, узел — из 7—10 узелков, объем — из 7—10 узлов и так далее. Таких уровней иерархии проектирования, сборки — разборки должно быть не более 7—10. Отклонения на любом из уровней, их «раздувание» ведет к тому, что машина выглядит «сляпанной», бескультурной, а в результе ненадежной, плохой.

Как строить совещания? Еще Ленин на заседаниях Совнаркома давал докладчику десять минут, содокладчику четыре — пять минут, а в прениях по одному вопросу каждый мог выступить лишь один раз, укладываясь в полторы — две минуты. Зная число выступающих в прениях (7—10), остальные начинают повторяться. Можно сложить все цифры и укладывать обсуждение одного вопроса в 20—25 минут, двух — соответственно в 40—50 минут. Не можешь уложиться, растягиваешь вопрос до бесконечности — покинь председательское место, нечего учить работе других, если сам не умеешь.

Историки и военные специалисты утверждают, что армия Наполеона была построена по закону «Великолепной семерки». Самому Наполеону подчинялись семь маршалов, каждому маршалу — семь генералов и т. д. Считается, что во многом этим объясняется высокая мобильность наполеоновской армии. С тех пор уставы армий всех развитых стран мира стали строить свои военные силы по семиричному критерию: если боевые задачи относительно просты, например, типа «все вперед», то размер боевого подразделения устанавливается по максимуму до 10—12 человек (отделение в пехоте), если же задачи сложны и требуют свободной взаимоувязки, то устанавливается размер по минимуму (танковые войска, воздушные эскадрильи и др.). Кстати, в армии запрещено подавать жалобы через голову вышестоящего начальника и не рекомендуется командовать кем-то через голову нижестоящего начальника. Перепрыгивание через уровень на один — два порядка (10—100 раз) увеличивает число факторов, которые надо учесть, но ведь даже самый талантливый командир — не семи пядей во лбу.

Сказанное верно и для хозяйственных руководителей. Не случайно у хорошего руководителя есть работающие замы: главный инженер, главный конструктор, главный экономист, заместитель по кадрам, по административно-хозяйственной части и т. д. Если директор в своем рвении перепрыгивает через них, делает все собственными руками (машинистке правит запятые, уборщице показывает, как убирать помещение), то ничего хорошего из этого не получится. Заместители начинают работать спустя рукава, через какое-то время обнаруживается провал в одном месте, за-

тем в другом, третьем — и директора убирают. Вообще все выглядит не так просто, если с позиций «Великолепной семерки» оценить соотношение.

УПРАВЛЯЕМЫЕ И УПРАВЛЯЮЩИЕ

Попытка более-менее тривиального исследования типа «берем структуру управления и прокатываем по ней закон семерки» сразу приводит нас к загадке. Почему в разных странах число управляющих на 1000 работающих — этот коэффициент управления — столь различно? У нас в стране оно равно 165 (примерно соответствует закону семи), а в Японии с ее эффективностью производства и управления — лишь 17, т. е. в 10(!) раз меньше. Дело в том, что на количество управляющих влияет большое число факторов — от специфики отрасли и хозяйственного механизма до оснащенности компьютерами. Немаловажное значение имеет и управленческая пирамида: ее высота, ширина по уровням и уж, конечно, качество материала, из которого она сделана, т. е. люди.

Построим структуру многоуровневого управления, указывая сколько человек каждым уровнем охватывается. На вершине пирамиды (нулевой уровень)— один человек, самый главный. Ему подчиняются, скажем, 10 человек. Это первый уровень. На втором уровне у нас уже будет $10 \times 10 = 100$ человек, на третьем — тысяча, на четвертом — 10 тысяч, на пятом — 100 тысяч, на шестом — миллион, на седьмом — 10 миллионов и на восьмом — 100 миллионов. Эта цифра близка к числу занятых в непосредственном производстве в народном хозяйстве нашей страны. Все остальные уровни — от седьмого до нулевого — составляют массив управляющих. Если сложить их численности по уровням, то легко убедиться, что число управляющих на 100 миллионов непосредственных производителей материальных благ при кратности пирамиды 10 должно быть равно 11111111 (прописью: одиннадцать миллионов сто одиннадцать тысяч сто одиннадцать) человек. А у нас, вспомним, 18 миллионов управляющих. Их избыточность видна невооруженным глазом, и если массив управляющих сократить на треть или на 6 миллионов, то есть уверенность, что система будет продолжать работать не хуже прежнего. Но есть еще один резерв. Он кроется в изменении характера работы десяти миллионов управленцев на предпоследнем, седьмом уровне пирамиды. Это мастера, начальники участков, бригадиры и другие специалисты, которые при хорошей организации труда и управления на 80—90 % начинают работать и собственными руками. А это значит, что «чистых» управляющих у нас могло бы быть не 18 имеющихся миллионов и не 11—

12 миллионов по закону семерки, а всего лишь 5—6 миллионов. Но если первая волна сокращений может идти на интуитивном уровне и за счет безвозвратной текучки (когда не принимают нового работника на место уволившегося), пенсионеров и даже волевыми решениями, то вторая волна невозможна без НОТ, без ЭВМ, без АРМ, АСУП и т. д. Таковы наши резервы.

Расширим наши представления о пирамидах управления, для чего прогоним через микрокалькулятор различные структуры, задавая себе такие соотношения: 1 : 5, 1 : 7, 1 : 10, 1 : 12, 1 : 15, 1 : 20, 1 : 30, 1 : 50 — всего восемь пирамид, перекрывающих широкий диапазон структур управления, как можно предположить, от «разгильдяйской» до жестких человеко-машинных на базе компьютеров последнего поколения. Оговоримся, что мы не гонимся за бухгалтерской точностью, скажем, берем не 10,3, более точно выводящих на 120 миллионов, а ровно 10. Кроме того, общее количество управляющих при данном соотношении более чем на 95 % определяется двумя низшими уровнями управления. Поэтому проверить расчеты можно, просто оценив только их.

Все восемь рассчитанных пирамид отражены в таблице. К сожалению, в ней точно привязаны лишь две структуры: наша и японская. Что касается других, то имеются лишь косвенные и, следовательно, не очень надежные данные, позволяющие поместить под соответствующими номерами в нашей таблице пирамиды других стран. Поэтому они в ней даны со знаком вопроса.

Внимательнее всмотримся в структуру управления, соответст-

Варианты структур управления народным хозяйством (расчет)

Вариант	Отношение	Обеспечивающее число уровней (без нулевого)	«Коэффициент управления» (кол-во управляющих на 1000 управляемых, человек
«Шаляй-валяй»	1 : 5	13—12	240
Советский	1 : 7	10—9	160
Советский (более напряженный)	1 : 10	8	110
Испанский?	1 : 12	8—7	90
Американский?	1 : 15	7	70
Немецкий *?	1 : 20	7—6	50
Южнокорейский?	1 : 30	6	30
Японский	1 : 50	5—4	20

* ГДР и ФРГ, как можно судить по имеющимся данным, различаются в этом плане несущественно.

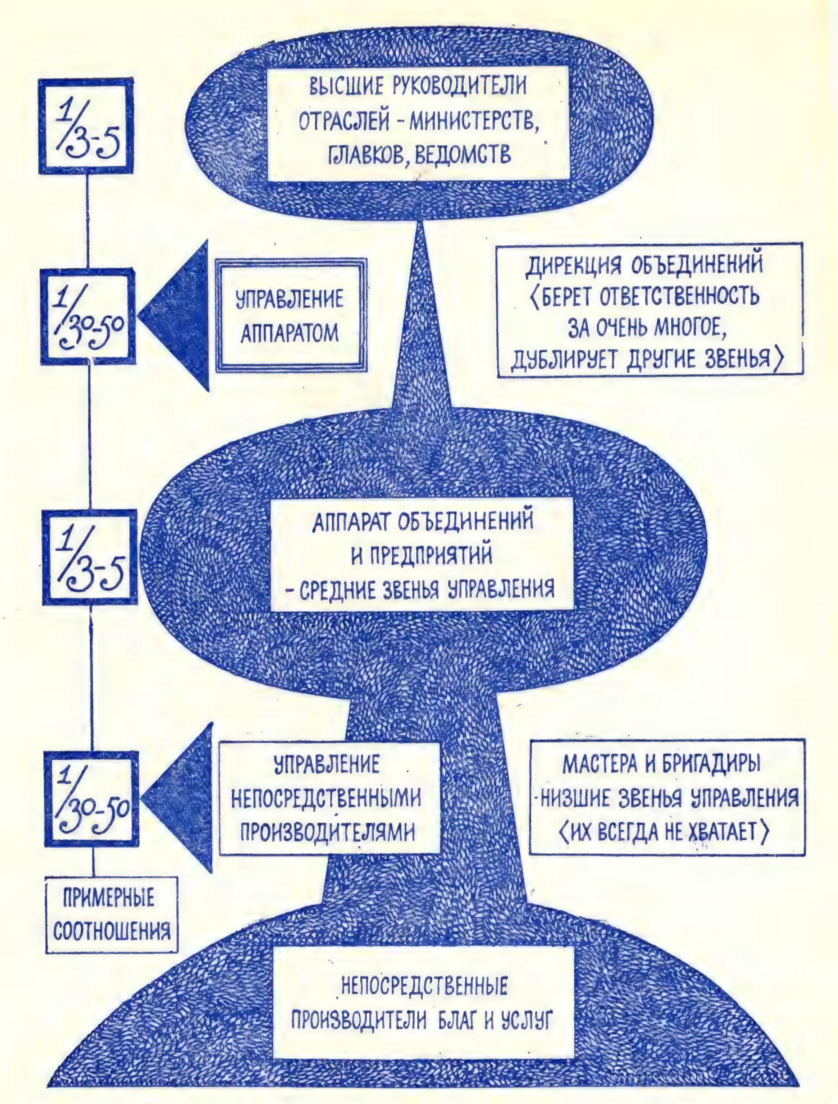


Рис. 1. ТИПОВАЯ ГИПОТЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СЛОЖИВШЕЙСЯ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВОМ.

вующую нашей экономике. Если обратиться к конкретным предприятиям, например, ведущих отраслей промышленности Новосибирской области, то нетрудно увидеть, что на младших командиров производства — мастеров, бригадиров — приходится нередко и 30, и 40, и 50, иногда до 70 рабочих. И со столь же дикой нагрузкой, крайне далекой от наших теоретических представлений, работают директора предприятий. На них постоянно выходят 30—40—50 человек, прямо и через ступени подчиненных. Как же может при таких отклонениях сохраняться семиричность в целом для всей пирамиды? Только лишь в том случае, когда на других уровнях управления на одного руководителя приходится не семь подчиненных, а гораздо меньше. Тогда наша структура примет вид, отраженный на рисунке 1. Мне она почему-то напоминает картину атомного взрыва...

Размышляя над ней, мы вплотную подходим к животрепещущему вопросу о сокращении штатов. Можно ли от сложившейся структуры с общим соотношением 1 : 7 перейти к более экономной 1 : 10, не затрагивая соотношений частей этой самой структуры? Очевидно, нельзя, ведь в этом случае не найти ответа на вопрос: какие категории управленцев и на сколько сокращать... Очевидно, здесь не подходит ни уравнительное, ни пропорциональное решение. Нужно изменить вид пирамиды: из «атомной» превратить ее в «ракетную», как это сделано, например, на реальном объекте, представленном на рисунке 2. Пусть читателя не удивляет непривычно низкое значение «коэффициента управления» в данном случае. Оно определено сугубой спецификой объекта и приведено здесь лишь для иллюстрации того, что «лобовое» сокращение штатов может привести и, скорее всего, приводит к новой деформации структуры управления. Ведь на практике нередко сокращают те категории управленцев, нагрузка на которые и так велика. Читатели могут и без нас вспомнить немало подобных случаев из своего опыта.

Лобовое сокращение штатов равносильно тому, как если бы взялись ремонтировать телевизор топором и кувалдой. Не только количество управляющих и структура управления должны здесь быть приняты во внимание, но и многое, многое другое: скорость и объемы проходящей информации, количество и сложность управленческих функций на каждом уровне управления, объемы делегирования полномочий и т. д. Не потому ли титаническая борьба с излишествами в аппарате управления приносила до сих пор столь жалкие плоды, что лекарство не соответствовало болезни? А ведь эта борьба велась столько времени, сколько существует командно-бюрократическая система. Они неотделимы друг от



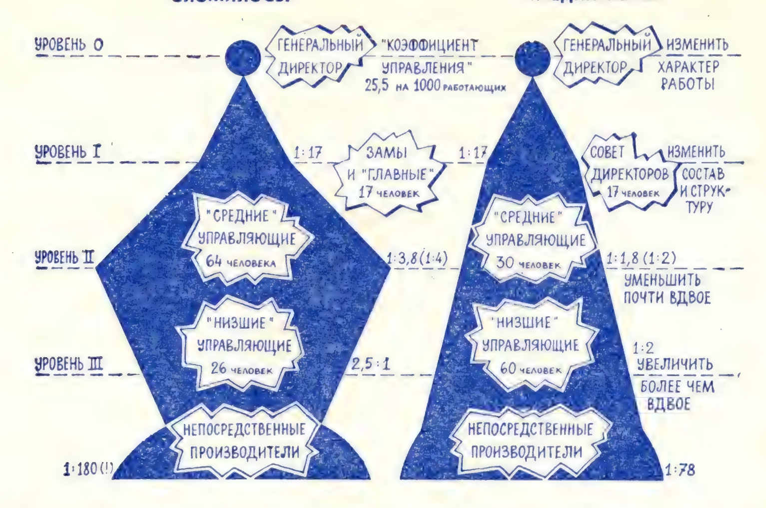


Рис. 2. МОДЕРНИЗАЦИЯ (ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ) СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ) (НОВОСИБИРСК)

друга, и поэтому надежду на борьбу с излишествами даст лишь лишение аппарата его независимости от «управляемых». Непосредственная зависимость управленцев от людей, стоящих за станками, сидящих за штурвалом комбайна и т. д., в форме введения платы за управленческие услуги поставила бы «руководителей» под действенный контроль, не позволила бы штатам раздуваться. Аренда, кооперативы подталкивают идти по этому пути.

●

И в заключение имеет, видимо, смысл вернуться к «Великолепной семерке». Теперь, после того, как мы затронули многофакторность управления, узнали о различиях между нашим и японским коэффициентами управления, может возникнуть ощущение, что этот закон вообще тут ни при чем. Оказывается, наша неэффективная экономика построена на семерке, а японская — от семерки далека. Так действует этот закон в управлении или не действует? Действует, конечно... Психологические особенности человека ведь не меняются от того, работает он или не работает с компьютером. Меняется производительность труда — она резко увеличивается. Сравним десятника, командующего землекопами с лопатами, и современного руководителя, оснащенного компьютером. Переложив на ЭВМ трудоемкие расчеты и множество

мелких оперативных функций, руководитель теперь обретает гораздо большую, чем раньше, свободу. Но и сейчас специалисты рекомендуют ему вести не более 10 направлений, дел.

Критерий «Великолепной семерки» — один из арсенала закономерностей, составляющих азбуку управления. Современный руководитель должен их знать, учитывать и использовать в своей работе. И его ждут на этом пути не только польза, но и удовольствие.

Попробуйте покопаться в ближнем и дальнем окружающем нас мире. Сколько крупных архитектурных элементов создают Красную площадь? Сколько человек играют в хоккейной и футбольной командах? Почему чайные сервизы продаются на 6 и 12 персон? Сколько глав должно быть в хорошем отчете (и сколько параграфов в каждой главе)? А из скольких объемов состоит человек? Сколько у него предусмотренных природой каналов информации? Возьмите любую установившуюся классификацию из произвольной области (искусство, наука, техника). Из скольких классов она сложена? И почему это число классов так часто повторяется независимо от специфики предмета?

Чувство познания мира удивительно. И не надо бояться сбоев, ошибок, преувеличений. Ведь это не тот случай, когда говорят: «Семь бед — один ответ!»





ИГРА С ВИЗИТНЫМИ КАРТОЧКАМИ

Елена РООТАММ,
Таллинн

Секретарская работа — нелегкий труд, требующий высокой квалификации и зачастую не находящий заслуженной оценки. Руководители быстро привыкают к хорошему секретарю как к условию существования и столь же быстро мирятся с неважным как с неизбежностью («Некогда!»). Мало кто задумывается над тем, что и сколько секретарь делает для организации личного труда руководителя и всего предприятия (или не делает). Предлагаемая ниже игра с визитными карточками показывает, что секретарь за несколько минут может приобрести для руководителя друзей или столь же быстро нажить врагов.

Игру предлагаем руководителям и секретарям. Интересно, что общего в их рассуждениях, в чем и почему мнения расходятся.

Стоит сказать, что для каждого занятия комплект карточек готовится заново. Это для того, чтобы быть поближе к конкретной ситуации, в которой работают участвующие в игре. Где они работают, мы узнаем заранее, но дей-

ствующие лица чаще всего вымышленные. Приведенный комплект карточек использовался нами на занятии в секции секретарей Ленинградского Дома научно-технической пропаганды.

...В приемную тов. Курочкина, директора крупного ленинградского швейного ПО «Рассвет» — пошив мужских сорочек, — за несколько минут заходит шесть посетителей:

СЯЯСКИ Яако Иварович —
главный инженер

Филиал ПО «Рассвет»
237001 Петрозаводск,
ул. Светлых Зорь 17 тел. 24-765
дом. тел. 74—666

ГОВОРКОВ Виктор Петрович —
начальник
производственного отдела

Главное управление
«Леншвейпром»
196117 Ленинград,
ул. Очаковская 9
тел. 317-12-12
дом. тел. 354-17-17

КОЧЕТКОВ
Геннадий Николаевич —
председатель плановой комиссии

Исполком СДТ Дзержинского
района г. Ленинграда
174124 Ленинград,
Невский проспект 180
тел. 244-17-25
дом. тел. 244-28-79

БАБАЯН Тамара Юрьевна —
домохозяйка

196244 Ленинград,
ул. Бассейная 89, кв. 15
тел. 190-04-09

РЫВКИН
Александр Семенович —
начальник отдела сбыта

ПО «Рассвет»
194173 Ленинград, Дегтярный
тел. 647-47-77
дом. тел. 124-37-52

СЕРЕБРЯКОВА
Вера Павловна —
комендант
Общежитие ПО «Рассвет»
194173 Ленинград,
ул. Дегтярная 27
тел. 647-24-70
дом. тел. 535-86-22

Секретарю известно только, что директор сейчас свободен и может принимать посетителей. Известно также, что на прием никто заранее не записывался. Задача секретаря решить, как поступить с посетителями.

Сразу скажем, что единственно верного решения у нас нет. Есть ряд положений и принципов, которых нужно придерживаться. Каждый участник (или их группа) проецирует игровую ситуацию на условия своей организации, примеривает к своему опыту и квалификации. Но ход решения должен быть примерно следующим.

Сначала нужно выяснить, по какому вопросу пришел каждый из посетителей (масштаб дела, его важность; что

6 ЭиОПП № 7, 1989 г.

неотложно и что — нет; кого можно переадресовать к другим работникам организации, кого — нет и т. д.).

Далее следует определить, как поступить с каждым посетителем.

В условиях приема местной власти отдается предпочтение перед ведомственной: первым приглашается председатель плановой комиссии. Но это при условии, что ранее директор объединения без ведома секретаря случайно не договорился о встрече с кем-либо из присутствующих. Это обстоятельство надо уточнить перед тем, как пригласить тов. Кочеткова к тов. Курочкину. Лучше всего спросить об этом и тов. Говоркова (по условиям игры он должен ответить утвердительно: «Нет, договоренности не было»). Остальных посетителей лучше не опрашивать по одному, а задать общий вопрос, чтобы удостовериться, что договоренности не было.

Проводив тов. Кочеткова в кабинет директора (предварительно предупредив последнего!), нужно спросить у тов. Говоркова, не нужно ли пригласить на его встречу с директором кого-нибудь из сотрудников или подготовить какие-либо документы. Тут может оказаться, что нелишне вызвать сотрудника, который во время ожидания предварительно доложит тов. Говоркову вопрос.

Сложная фигура — тов. Сяяски. Раз он прибыл без доклада, возможно, стряслось что-то неожиданное. Об этом надо осведомиться тихо, не вдаваясь в подробности. Даже если ничего особенного не случилось или посетитель не рассказал о причине визита, он — гость, поэтому надо постараться устроить так, чтобы его приняли. Можно предложить тов. Сяяски решить пока другие дела, которые у него есть в объединении, узнав, к кому он должен зайти и надолго ли. Позвонить, уточнить, на месте ли сотрудник. Когда руководитель освободится для приема тов. Сяяски, секретарь сможет его сразу найти и пригласить в приемную.

Работникам своего аппарата — тов. Рывкину и тов. Серебряковой секретарь уже по ходу дела успел сказать, что Курочкин занят и при первой же возможности им позвонят и пригласят. Разобравшись с тт. Кочетковым, Говорковым (ожидает приема) и Сяяски (ожидает приема или отправился с другим вопросом к кому-то из сотрудников объединения, но тоже на очереди), секретарь «берет на себя» тов. Бабаян.

Беседа с тов. Бабаян. Неожиданный посетитель — самая большая опасность для рабочего распорядка руководителя. А если по неизвестному вопросу еще и женщина, то тем большая. Обычно такие посетители приходят по крайне важному для них вопросу, поэтому с ними надо спокойно разобраться. Бывает — довольно часто — что проблему может разрешить не директор, а какой-либо другой сотрудник организации. Если нет, то посетителя — по возможности — надо склонить к тому, чтобы он пришел по записи, когда это будет удобно не только ему, но и тов. Курочкину. Во всяком случае, если посетитель настаивает на немедленном приеме, нужно его успокоить и постараться подготовить для беседы с руководителем таким образом, чтобы это заняло как можно меньше времени. Опытный секретарь часто может сам предложить решение, которое удовлетворит случайного посетителя, и приема у директора не понадобится.

По ходу беседы с тов. Бабаян секретарь по телефону приглашает сотрудников, нужных для беседы директора с тов. Говорковым, и заказывает нужную документацию, провожает тов. Кочеткова и проводит в кабинет тов. Говоркова и других участников встречи, сообщает тов. Сяяски, когда подойти в приемную, узнает у тов. Рывкина и тов. Серебряковой, нужен ли им еще прием или они уже разобрались сами, предлагает возможные пути решения возникших у них вопросов.

Надо сказать, что в предложенном здесь варианте пришлось пройти мимо множества деталей, на которые секретарь должен обратить внимание в ходе разрешения ситуации. Еще раз отметим, что предлагаемое решение — не единственное, но возможное. Самый лучший результат — это если директор согласился с решением своего секретаря, если даже сперва предложил какой-то иной вариант.

Рис. В. КРИВОБОКОВА

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА

С. Ф. МАКАРОВ,
Москва

Источник конфликтов между людьми — в самих людях, в разнообразии их точек зрения, потребностей, привычек, приоритетов, целей. Конфликт как движущая сила развития — вещь, как известно, необходимая: иначе новое не может победить старое, отжившее. Демократизация, усиление «человеческого фактора»— роли, инициативы и прав отдельной личности в экономике, политике, в быту — увеличивают число конфликтных ситуаций. Все больше конфликтов разбирается судами, арбитражами, комиссиями. И это не удивительно: чем более интенсивный и творческий характер имеет совместная деятельность, тем более часто и остро происходят конфликты.

ВИДЫ КОНФЛИКТОВ

В зависимости от того, сталкиваются ли положительные или отрицательные (для нас) ценности или интересы, конфликты бывают трех типов.

1. **Конфликты «плюс — плюс».** Здесь две благоприятные альтернативы. Этот вид наиболее приятен и легко разрешим, хотя, к сожалению, встречается не так уж часто. Примером могут служить ваши разногласия с женой по поводу того, где провести отпуск или какой фильм предпочесть.

2. **Конфликты «минус — минус».** Оба варианта нежелательны. Если вы работали начальником отдела снабжения, то вам наверняка приходилось выбирать поставщика комплектующих изделий, когда и тот и другой плохи. Тут стремятся «из двух зол выбирать меньшее», а это обычно требует немало времени и сил.

3. **Конфликты «плюс — минус»,** в которых сталкиваются «хороший» и «плохой» варианты. Вспомним, как сказал поэт о своей Родине: «Ты и убогая, ты и обильная, ты и могучая, ты и бессильная, матушка-Русь!» Этот вид конфлик-

* Наш журнал уже обращался к этой теме. См. Ф. М. Бородкин, Н. М. Коряк. Конфликты в организациях // ЭКО, 1979, №№ 4, 6, 8, 10.

та, впрочем, чаще встречается как двойной конфликт «плюс — минус», когда, скажем, в конфликте с подчиненным одна минус-альтернатива «уволить» может содержать для вас как руководителя отрицательный аспект (некому делать работу, хлопоты с нахождением нового сотрудника) и положительный — избавление от негодного работника.

С развертыванием конфликта напряжение обычно возрастает, становясь накануне решения почти невыносимым. Как силы притяжения, так и силы отталкивания в этот период крайне обостряются, и поведение может стать неконтролируемым. Так, человек, который собирался уволиться с работы, внезапно меняет свое решение. Или, допустим, руководитель, который добивался этого увольнения, начинает колебаться... Как правило, наиболее болезненно переживают этот период люди невротичного склада. Голова у них, что называется, идет кругом, не дает покоя мысль «как бы не прогадать?» И все-таки большинство людей мыслят реалистично. Они осознают, что даже самый хороший вариант связан с риском, и находят в себе решимость действовать, несмотря на возможность проигрыша.

Что же нам делать в конфликтной ситуации? Здесь вряд ли возможны прямые советы: уж очень многое зависит от конкретной ситуации. Но у большинства руководителей вырабатывается определенный стиль действий. Частично он зависит от нашего характера, частично — от воспитания, опыта, знаний и умения справляться с конфликтами.

САМООБОРОНА

Этот стиль наиболее прост. Он не требует осознанных решений, возникает как бы сам собой. Фактически это не что иное, как инстинктивное стремление защитить свое «я». Однако стиль самозащиты, учитывая наши интересы, не учитывает интересы других и поэтому может привести к изоляции, отчуждению. Проявления оборонительно-изолирующего стиля могут быть самыми различными, но в целом их можно свести к трем типам: уклонение (отрицание), доминирование и капитуляция (уступка).

УКЛОНЕНИЕ. Многие стремятся уйти от конфликта, проявляя иногда чудеса изворотливости и упорства. За этим может скрываться элементарная трусость или, выражаясь

более мягко, осторожность. «Что толку бороться,— рассуждает осторожный,— все равно ничего не добьешься, да еще навлечешь на себя гнев начальства». Такие люди умеют, когда возникает взрывоопасная ситуация, быстренько замазать все разногласия и сделать вид, что тут «никаких проблем».

Чувства людей не получают выражения и «перегорают» впустую, потребности остаются неудовлетворенными, цели — недостигнутыми. Печально знакомая ситуация, известная под выражением «загнать конфликт внутрь».

ДОМИНИРОВАНИЕ как будто бы противоположно уклонению, однако может отчуждать людей не меньше. Главные движущие силы здесь — самоутверждение и стремление к власти. Этот стиль не имеет ничего общего с нормальным руководством, когда руководитель не нуждается в самоутверждении за счет подавления других. Есть любопытная разновидность «доминаторов»: главный мотив их поведения — не овладеть ситуацией через победу в конфликте, а всего лишь поучаствовать в нем. Такие любители «драться, чтобы подраться», полюбоваться своими способностями или даром убеждения независимо от результата были бы и неплохи, если бы не одна «мелочь». Если путь разрешения конфликта навязан со стороны, интересы участников никогда не будут учтены во всей полноте. Это, как правило, ведет к разочарованию и скрытому недовольству сотрудников, даже если их заверяют, что все было проделано в их интересах.

Крайнее проявление доминирования — стремление уничтожить источник конфликта. Интересные результаты, относящиеся к нашей теме, были получены американскими психологами в 1983 г. Читателям популярного психологического журнала был задан вопрос: «Если бы в вашем распоряжении была секретная кнопка, с помощью которой вы можете „избавиться" от кого угодно безо всяких последствий для вас, нажали бы вы эту кнопку?» Ответ был неожиданным: 60 % из опрошенных 650 человек ответили утвердительно. Среди мужчин доля «потенциальных убийц» оказалась около трех четвертей, среди женщин — половина. Характерно, что большинство «мишеней» у мужчин оказались общественными деятелями (например, Рональд Рейган и аятолла Хомейни). Женщины предпочитали сводить счеты со своими начальниками и бывшими мужьями. Были и такие, которые предлагали стереть с лица земли

целые категории населения, например убийц, насильников и т. д.

КАПИТУЛЯЦИЯ. Есть и такой способ выхода из конфликтной ситуации — подчиниться силе или авторитету оппонента. В основе здесь может лежать страх потерпеть поражение, оказаться в меньшинстве или в одиночестве, боязнь «испортить отношения», иногда — увлечение ролью «жертвы».

Именно из таких капитулянтов формировались в разные эпохи и в разных странах толпы, послушные воле вождя. На бытовом уровне такой вид поведения часто встречается в тесных взаимоотношениях, например между супругами. Впрочем, нередки случаи, когда муж, беспрестанно уступающий жене, чтобы «сохранить покой и мир в семье», тайно презирает ее за то, что она им помыкает. Другой пример — работник, который покорно выполняет приказы шефа, а за спиной наводит на него критику.

Однако стиль уступок может служить и положительным целям — об этом будет сказано ниже.

СОТРУДНИЧЕСТВО

Что же получается: любой конфликт непременно превращается в борьбу сильных и унижение слабых? Нет, конечно. Конфликты могут и должны быть средством позитивных изменений в коллективе. Так, во всяком случае, утверждают сторонники разрешения конфликтных ситуаций в стиле сотрудничества — от компромисса до совместного решения проблемы.

КОМПРОМИСС. Он хорош уже тем, что не разъединяет, а объединяет стороны: воистину «худой мир лучше доброй ссоры». Однако такое единство часто носит поверхностный и формальный характер. Иными словами, компромисс может сделать врагов не столь непримиримыми. Но его недостаточно, чтобы сделать их друзьями или хотя бы сотрудниками. Так, в политике нередки случаи, когда две враждующие фракции соглашаются поставить у власти безликого руководителя. Вражда смягчена, противоречия затушеваны, однако ни та, ни другая группа не может считать такое решение большой удачей. Рано или поздно

заурядность компромиссного руководителя становится очевидной и приводит к еще большим осложнениям.

СОТРУДНИЧЕСТВО — существенный шаг вперед по сравнению с компромиссом и часто используют его как отправную точку. Конфликтующие стороны здесь не удовлетворяются лишь сохранением взаимоотношений; им недостаточно просто придти к соглашению, разрешив текущие разногласия,— они стремятся к сотрудничеству, ставящему целью сближение точек зрения и интересов и получение обоюдных выгод на прочной основе и на долгий период времени.

Процесс этот, безусловно, непростой и требует серьезных усилий и доброй воли с обеих сторон. Он требует также реализма, терпения, терпимости, короче — демократической зрелости конфликтующих личностей или групп. Однако результат, как правило, оправдывает эти трудности. Пример последнего времени — успешные переговоры между СССР и США об уничтожении ракет средней и меньшей дальности.

Первое, что нужно сделать вознамерившемуся сотрудничать — это отказаться от стиля самообороны, ведущему к неравенству и изоляции сторон. С того самого момента, как вы сели за стол переговоров, взаимоотношения с оппонентом должны быть позитивными, с упором на то, что объединяет, а не разъединяет. Путей сотрудничества множество, но в каждом можно выделить семь этапов.

1. Признайте наличие конфликта. Как ни странно, это бывает труднее всего. В человеческой натуре, к сожалению, есть такая черта: терпеть нестерпимое и не признавать очевидного. Вместо «страусиной» политики заявите о конфликте во всеуслышанье. Это сразу очистит атмосферу от кривотолков и откроет путь переговорам. Вспомним, что конфликты неизбежны, главное — как с ними справиться.

2. Договоритесь о процедуре. Если конфликт признан и очевидно, что он не решается «с ходу»,— договоритесь где, когда и как вы начнете совместную работу по его преодолению. Это, между прочим, уже шаг в нужную сторону. Лучше заранее обговорить, кто будет принимать участие в обсуждении. Насчет места: поскольку «дома и стены помогают», хорошо собираться либо в нейтральном месте, либо по очереди у каждой из сторон.

3. Очертите конфликт. Важно определить конфликт в терминах проблемы, подлежащей урегулированию. Уже на этой стадии нужно подходить к ней как к «нашей» проблеме — это сразу утвердит дух сотрудничества. Обе стороны должны высказаться: в чем они видят конфликт, какие чувства это у них вызывает и в особенности — как каждая оценивает свой «вклад» в конфликтную ситуацию. Не менее важно выяснить, что каждая из сторон не видит и не признает, будь то намеренно или случайно. Насколько это возможно, постарайтесь снять «скрытые интересы», личные амбиции или обиды, которые могут затемнить суть конфликта и усложнить его разрешение. С этой целью сосредоточьтесь на конкретных действиях, потребностях сторон и спорных предметах, стараясь не переходить на личности.

4. Исследуйте возможные варианты решения. Широко известна техника «мозговой атаки», когда все члены группы высказывают любые, даже на первый взгляд нелепые предложения. Все идеи регистрируются, ведь цель — выработать как можно больше вариантов. «Дикая» идея может после обсуждения стать плодотворной, а может, наоборот, оказаться настолько дикой, что объединит все стороны в ее отрицании, то есть посодействует взаимопониманию и сближению позиций.

5. Добейтесь соглашения. Оценив высказанные предложения, следует выбрать наиболее приемлемое для обеих сторон, то есть придти к соглашению. Иногда бывает достаточно одной встречи и самого факта переговоров, чтобы уладить разногласия. В более сложных случаях для переговоров может потребоваться несколько этапов. Иногда прибегают к голосованию, которое может быть и тайным — это снижает конформизм участников обсуждения по отношению к групповому мнению, то есть влияние так называемого «ложного коллективизма».

Специалисты в области ведения переговоров советуют после урегулирования разногласий составить какой-либо документ. Он может называться резолюцией, меморандумом сотрудничества или соглашением, но цель одна: документально зафиксировать обязательства сторон. Иногда составляют и поэтапные резюмирующие документы.

6. Воплощайте план в жизнь. Важно, чтобы документ, фиксирующий результаты переговоров, ясно и четко оговаривал, что нужно сделать, когда, где и кем. Желательно

приступить к этому как можно скорее: отсрочки могут вызвать сомнения и подозрения сторон.

7. Оцените принятое решение. Даже при самом удачном соглашении могут остаться обделенные или обиженные. Это может проявиться в кулуарных беседах, в намеках и жестах участников. Дайте им возможность высказаться открыто, а именно спросите у каждого: «Насколько вас удовлетворяет ход переговоров? Не кажется ли вам, что готовое решение попросту навязывается? Как вы думаете, были ли достигнуты обоюдные преимущества? Что вам понравилось в решении больше всего? А что меньше всего? Что, по-вашему, следует включить в решение дополнительно? Что нам нужно сделать на следующей встрече, чтобы улучшить положение вещей?»

ЧЕМУ УЧИТ ОПЫТ

Организаторы переговоров по конфликтным проблемам (среди них есть и профессиональные, которых в США называют медиаторами, посредниками) прекрасно сознают, что процесс этот зависит от самых разнообразных факторов. Многие из них плохо поддаются управляющему воздействию — например, взгляды, мотивы и потребности участников. Немаловажны и человеческие предубеждения, предрассудки, стереотипные представления — они могут свести на нет все усилия. И все-таки наука и практика выработали и здесь некоторые общие рекомендации. Вот они вкратце.

1. Создайте асмосферу сотрудничества. В момент первой встречи и в начале каждой последующей стоит провести несколько минут в неофициальной беседе, растапливающей лед отчуждения. Неплохо организовать совместную трапезу или другое мероприятие, снимающее официальные оковы. Представителям обеих сторон следует предоставлять одинаковое время для выступлений, чтобы не возникло доминирования. Время от времени нужно подчеркивать моменты, по которым удалось сблизить позиции сторон.

Один опытный медиатор, например, всегда приходит на переговоры пораньше и какое-то время беседует с участниками неформально, создавая климат доверия и взаимопонимания.

2. Стремитесь к ясности общения. Подготовьтесь к переговорам как можно тщательнее: заранее приготовьте заявления, схемы, чертежи, диаграммы, таблицы так, чтобы вся ваша информация дошла до противоположной стороны быстро и без искажений.

Не менее важно в общении умение слушать. Полезно пояснять и обобщать сказанное оппонентом — это помогает контролировать правильность понимания. Вопросы тоже полезны, но когда их слишком много, партнер может принять позицию обороны. Неподдельный интерес к взглядам другой стороны несомненно вызовет ответный интерес к вашей позиции.

3. Владейте своими эмоциями. Именно они лежат в основе так называемого «дара убеждения», которым владеют хорошие ораторы. Однако их необходимо держать под строгим контролем, иначе пострадает логика. Скажем, вместо того чтобы, горячась, убеждать противника в его неправоте, объясните ему, почему вы относитесь к его точке зрения так, а не иначе, и что, по-вашему мнению, он может здесь поделать.

В одной организации часто выходила из строя система отопления. Когда вызвали на ковер ремонтников, разговор сперва зашел в тупик. Один из рабочих занял позицию самообороны и решительно заявил, что они ни в чем не виноваты, работают хорошо, а виновато, дескать, само начальство. По счастью, в разговор вступил другой ремонтник, который, хоть и был раздосадован упреками, однако лучше владел своими чувствами. Он объяснил: система ломается потому, что они только «латают прорехи» в пределах отпускаемых средств, а требуется существенный ремонт, который им делать не на что. Если его провести, все будет в порядке. Руководство отпустило нужные средства, и после ремонта отопление работало исправно.

Говорят, гнев — плохой советчик. Если кто-нибудь обошелся с вами несправедливо, не спешите отплачивать ему той же монетой — подключите рассудок! Это не значит, что вы должны вытеснить или забыть свои чувства, просто не нужно идти у них на поводу. Поразмышляйте о случившемся: были ли основания у вашего обидчика обходиться с вами таким образом? А может быть, вы просто заняли оборонительную позицию в ответ на справедливые, но не совсем деликатно сформулированные замечания? Обдумав все как следует и успокоившись, смело высказывайте свою

обиду, если вы все еще считаете ее обоснованной. Способ этот годится для всех, но если вы представитель «конфликтной» профессии, например руководитель или инспектор ГАИ, то он для вас просто находка.

4. Будьте открыты для новой информации. Во время переговоров будьте внимательны даже к мелочам. Допустим, ваш собеседник предлагает вам начальные условия. Стоит ли торопиться с согласием, ведь у него в запасе еще и другие, возможно, более приемлемые. Простейший способ приобрести информацию — задавать вопросы. Но есть и другой, который часто упускают из виду: давать информацию. Люди, как правило, склонны к двусторонней коммуникации. Поэтому в ответ на вашу хорошо взвешенную и сформулированную информацию они скорее всего захотят поделиться своей. Не забудьте и о так называемых невербальных сообщениях: иногда выражение лица или жест могут открыть больше, чем самое красноречивое заявление.

5. Энергично добивайтесь своих целей. Каждый из нас располагает гораздо большей энергией, чем представляет. Именно поэтому мы часто уступаем, полагая, что не в силах справиться с задачей. Если же мы приступаем к ней с твердой уверенностью, что сможем добиться многого,—

Мы уже не раз обращались к теме рационального способа ведения служебных и личных записей, чтобы помочь деловым людям лучше использовать свое и без того дефицитное время. Достаточно вспомнить такие публикации, как:

БЕЛЯВСКИЙ А. В. **Комбинированная записная книжка** // ЭКО. 1985. № 10.
БЕКОВ Х. А. **Настольно-карманный еженедельник** // ЭКО. 1984. № 1.
ЛЯШКО В., ЗОРИН В. **Реформа записной книжки** // ЭКО. 1981. № 7.
РАДОМЫШЕНСКИЙ В. Л. **Из опыта ведения служебных и личных записей** // ЭКО. 1987. № 12.

Недавно телевидение познакомило нас с интереснейшей новинкой японских специалистов — электронной записной книжкой. Она не больше обычной карманной, способна запоминать телефоны, адреса, даты встреч и поводы, по которым они должны состояться, помогает планировать время и подсказывает то, что мы привыкли забывать. Одним словом, замечательная новинка! К сожалению, вряд ли в ближайшем будущем мы увидим ее на прилавках наших магазинов, поэтому мы предлагаем вам познакомиться с нашей новой публикацией, посвященной очередной реформе обычной записной книжки. Надеемся, что она скрасит ваши ожидания.

мы уже на пути к успеху. Повысить свой энергетический потенциал можно многими способами: например, совершенствуя свои навыки и умения, разрабатывая новаторские подходы, проявляя настойчивость, идя на риск и т. д.

6. Установите крайний срок решения. Если не поставить строго определенного срока, переговоры по конфликту могут тянуться очень долго. Когда поставлен предел, стороны будут строить свою работу, исходя из него. Важно только, чтобы эти сроки были согласованы и приняты всеми участниками переговоров. В противном случае может случиться так, что оппонент знает ваше ограничение по времени, а вы не знаете его — и он получает преимущество.

ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ВЫБОРА

Стиль сотрудничества, вероятно, самый трудоемкий, особенно если он вами не усвоен. Неприемлемым он будет и для того, чья единственная цель в конфликте — «урвать от пирога» как можно больше. Смысл же сотрудничества в том, чтобы, проработав вместе, испечь более крупный пирог и разделить его по-братски. А может быть,

НОВАЯ ЗАПИСНАЯ КНИЖКА

В. И. БАРКОВ,
Красноярск

Существует множество разнообразных форм записных книжек. Классифицируем их, не претендуя на полноту, следующим образом: записные книжки с алфавитом, ежедневники, обычные записные книжки. Рассмотрим каждый из перечисленных типов.

Для нахождения необходимой записи записные книжки с алфавитом снабжены поисковым ключом — буквами алфавита. Особенно удобно использовать записную книжку такого типа для записи фамилий, адресов, телефонов. Ключом для поиска здесь выступает первая буква фамилии.

Ежедневники предназначены для планирования дел на неделю, месяц, год. Поисковым ключом тут является пара (месяц — число), что и позволяет составлять планы на любой день в течение года. Недостаток ежедневника — большой формат и толщина, из-за которых

и в том, чтобы благодаря тесным контактам стороны перестали быть конфликтующими и объединились во имя общей цели,— такое тоже бывает. Однако гораздо чаще человек, наделенный, допустим, капитулянтским стилем еще с детства, так и не может от него окончательно избавиться и пользуется им независимо от ситуации.

В идеальном случае конфликт сам подсказывает нам стиль поведения. Если ни цель, ни отношения не являются для вас особо важными, благоразумнее уклониться от конфликта, дабы не уподобиться гоголевским Ивану Ивановичу и Ивану Никифоровичу.

Когда для вас важна цель, а взаимоотношения — значительно меньше, наилучшим выходом из конфликта может оказаться доминирование. И пусть официант улыбается вам очень мило — если он обсчитал вас, вы можете и должны призвать его к порядку. С другой стороны, реалистический взгляд на вещи (а совсем не обязательно трусость) заставляет нас в случаях, когда отношения намного важнее, чем цель, прибегнуть к стилю капитуляции. Это та ситуация, о которой говорят: «Стоит ли ссориться из-за пустяков?» И все же в самом существенном варианте, когда важны и цель, и отношения с оппонентом, без сотрудничества в том или ином виде нам не обойтись.

его нельзя уже хранить в кармане. Обычно на определенный день отводится либо страница, либо лист и, следовательно, количество листов ежедневника зависит от количества дней в году. А так как иногда выдаются и практически пустые дни, страницы заполняются неравномерно. Часть — исписана вдоль и поперек, а часть содержит только одну строку. Получается, что в конце года в ежедневнике оказывается около трети пустых страниц.

Одно из основных достоинств обычной записной книжки — малый формат, позволяющий иметь ее всегда под рукой. К недостаткам относится отсутствие поисковых ключей. Для поиска необходимой информации приходится перелистывать всю книжку.

Естественно, возникает мысль: нельзя ли малый формат записной книжки объединить с поиском по ключу и эффективным методом планирования дел ежедневника. Я предлагаю простую переделку записной книжки, позволяющую это сделать.

Основная идея заключается в том, чтобы вынести поисковые ключи и записывать их значения при внесении информации в записную

Месяц:		Декабрь	
1	46, 47	17	
2	49	18	
3	47, 48, 50	19	
4	24, 37	20	
5	50	21	
6	49	22	
7		23	
8		24	
9		25	
10		26	
11		27	50
12		28	
13		29	
14		30	10
15		31	
16			

Рис. 1

книжку. Поисковыми ключами в моей модели являются имя и число месяца (рис. 1). Цифры обозначают числа указанного месяца.

Оформите так двенадцать страниц, по числу месяцев года. Календарь готов. Остальные страницы записной книжки пронумеруйте обычным образом, начиная с единицы. Перед вами — «новая» записная книжка. Как ею пользоваться? Пример: вам надо купить билеты в театр на пятое декабря. Вы открываете записную книжку на текущей странице и записываете дату, время и свое намерение. Форма записи приведена на рисунке 2.

Затем открываете календарь на текущий месяц и в строке 5 записываете номер текущей страницы. В данном случае ее номер — 50. Если в этой строке уже записано некоторое число, то разделяем числа запятой (рис. 1). Теперь вы уже не забудете про театр.

Если вы пожелаете узнать список дел, например, на 3 декабря, вы открываете календарь на декабрьской странице и смотрите строку 3 (рис. 1). В данном случае получаете ряд чисел: 47, 48, 50. Открываете записную книжку поочередно на страницах 47, 48, 50 и получаете список запланированных дел. Страница с номером 50 показана на рис. 2.

29.11.88

18.00 Книжный магазин
«Незаписанная мысль — птица, улетающая в открытое окно»

3.12.88

21.20 К-т «Октябрь».
«Маленькая Вера».

27.12.88

Поздравить А. К. с днем рожденья

5.12.88

19.00 Театр им. Пушкина

Рис. 2

Использование новой записной книжки показало, что ее хватает на год. Она небольшого формата и всегда под рукой. В нее легко и удобно записывать не только планируемые дела, но и любую информацию, которая может вам пригодиться. Список дел на любой день года вы можете просмотреть, как говорится, на ходу.

Новая записная книжка может стать и вашим инструментом обработки информации.

ОРУЖИЕ БЮРОКРАТИИ

С. М. БАЛАНОВСКИЙ,
социолог,
Омск

Вот они, методы современной бюрократии:

№ 1. Замалчивание — нереагирование на просьбы, жалобы трудящихся, организаций.

№ 2. Волокита — затягивание времени решения проблемы. Это любимый прием бюрократа. Он считает, что любая бумага должна пройти испытание «старением». А вдруг о ней забудут, и можно не принимать решение, уйти от ответственности.

№ 3. Отписка — ответ не по существу, видимость признания вины, непринятие конкретных, действенных мер по жалобе.

№ 4. Передача жалобы органу, виновному в злоупотреблении, каких-либо нарушениях. Например, гражданин, организация жалуются

горкому или обкому партии на злоупотребление местного органа или руководителя. Вместо того, чтобы создать комиссию и разобраться, навести порядок, партийный комитет пересылает жалобу виновному в надежде, что он «сам себя высечет». Но виновный бюрократ, получив жалобу, в лучшем случае использует метод № 3.

№ 5. Делегирование (передача) ответственности другому должностному лицу или органу. Например, в поликлинике ведут прием три врача-терапевта. У первых двух — очередь больных, у третьей через час — два приема — никого. Дело в том, что первые два стараются разобраться с каждым, определить точный диагноз, назначить лечение. А третья, не успев вникнуть в жалобы больного, переадресовывает их: «Вам — к невропатологу, вам — к гинекологу, а вам — к хирургу».

№ 6. Безынициативность, ожидание указаний «сверху»— нежелание или неспособность принимать конструктивные решения, идти на риск, брать на себя ответственность, готовность выполнять только указания, идущие сверху, не вникая в их суть. Порой даже осуждая неактуальность, неоправданность таких указаний, все-таки тупо будут «проводить» их в жизнь.

№ 7. Бумаготворчество. Бюрократическая подмена живой организаторской работы тиражированием инструкций, рекомендаций, приказов, графиков. Стремление укрыться за циркуляром от живого человека и его нужд.

№ 8. Администрирование, заорганизованность — подмена деятельного общения с людьми мероприятиями (как правило, парадными). Их сценарий продуман до мелочей, исключает творчество, дискуссию, свободные высказывания. Сведение общения с руководимыми массами, особенно с «младшими братьями» — студентами, учениками, молодыми работниками — к требованиям неукоснительного исполнения руководящих указаний.

№ 9. Кулуарность принимаемых решений, боязнь гласности. Возникает вместе со стремлением не допустить общественность к участию в принятии решений. Проводятся многочисленные совещания, собрания, заседания без выслушивания мнения «нижних чинов». Непререкаемым становится мнение «самого»: директора, первого секретаря, вышестоящего органа. Появилось стремление превратить в оперативные совещания при директорах даже советы трудовых коллективов. Для этого председателем СТК избирают директора, управляющего и т. п.

№ 10. Стремление доказать, что новшество не соответствует профилю ведомства, отрасли. Это тот случай, когда работники одного предприятия, ведомства, министерства пытаются отрицать полезность и необходимость внедрения полезного опыта, новшества лишь потому, что оно зародилось в другой отрасли.

№ 11. Стремление должностных лиц отрицать справедливость критического содержания выступления, жалобы, статьи якобы потому, что оно выражено в некорректной форме. Сопротивление новому, критике при этом сводится к осуждению формы, стиля высказанного или написанного.

№ 12. Комчванство, чванливость — скрываемое или нескрываемое презрение к простым труженикам, «нижним чинам», нежелание считаться с их мнением, интересами, конструктивными предложениями.

№ 13. Групповой эгоизм, круговая порука, круговая оборона. Проявляются общественным или административным органом при попытках критики его действия, решения или последствий принимаемых решений.

№ 14. Зажим критики — запрещение публикации критических статей, неординарных произведений искусства, запрещение выступления, если предполагается, что оно будет критическим.

№ 15. Собрание «компромата», т. е. компрометирующих сведений для подавления, увольнения, исключения, опорочивания, высылки лица или лиц, разоблачающих или раздражающих бюрократов. Примеров тому в не столь отдаленном застойном времени так много, все это настолько «на слуху», что не нуждается в разъяснении. И сейчас в прессе рассказываются истории расправ бюрократов с активистами перестройки, новаторами, людьми принципиальными, честными, бескорыстными.

№ 16. Расправа с инакомыслящими — создание неблагоприятных условий для работника, исключение из «рядов» или увольнение с работы, подведение под «статью» Кодекса законов о труде, вынесение незаслуженных выговоров, объявление неявки на работу по уважительным причинам прогулом, искажение очевидных фактов, использование общественных органов для осуждения инакомыслящих, для придания лоска «законности» неправовому, несправедливому решению.

Так что теперь можно, встретившись с очередным приемом бюрократа, поставить на этом приеме номер согласно списку. Все как-то легче разговаривать с бюрократом на его языке. Предположим, обращается наш соотечественник в учреждение или к должностному лицу, а оно вопрос не решает, либо решает формально. И тогда проситель заявляет: «Извините, но вы применили бюрократические методы № 4 и № 9, описанные социологами. Требуем делового решения».

здоровье-категория экономическая

КОГДА РУКОВОДИТЕЛЮ ЗА ПЯТЬДЕСЯТ...

И. В. ОЛЕНИН,
Москва

Таинственным особенностям возрастных изменений женщины посвящены горы специальной и художественной литературы. Помните, у Райкина: «Маленькая девочка — девушка — молодая женщина — молодая женщина — молодая женщина...» Не требует дополнительных комментариев и выражение «бальзаковский возраст». Да и на пенсии женщина всегда найдет себе занятие, например займется домом и внуками. А вот о том, как стареют мужчины почти ничего не написано, хотя было бы ошибкой считать, что понятие «средний возраст» не сказывается на них своими болезненными кривыми.

Возможно, все дело в том, что мужчины переживают уход молодости, как глубоко интимное, не подлежащее широкой огласке событие.

Между тем врачам и психологам давно уже знакомы проблемы возрастных кризисов в жизни мужчин: 35—40 лет (средний возраст) и 45—55 лет «вторая молодость»: О первом из этих кризисов очень образно написал когда-то Евгений Евтушенко в стихотворении, которое так и называется «Когда мужчине сорок лет...»:

До сорока яснее цель.
До сорока вся жизнь — как хмель,
а в сорок лет — похмелье.
Отяжелела голова.
Не сочетаются слова.
Как в яме новоселье.

И все же поэт закончил это стихотворение на оптимистичной ноте: «Себя от смерти не спасти, но, кроме смерти, расцвести ничто не помешает».

Куда тяжелее протекает для мужчины кризис, связанный с вступлением в шестой десяток, да и проявления его многообразнее. Надежда расцвести кажется эфемерной,— зато потусторонние мысли становятся куда более навязчивыми. В эти годы мужчины начинают внимательнее прислушиваться к собственному здоровью и чаще обращаются к врачам с жалобами на повышенную утомляемость, различные желудочные заболевания, боли в груди. Нередко за этими жалобами скрываются причины психосоматического характера, то есть связанные в решающей мере с кризисным состоянием нервно-психической системы пятидесятилетних мужчин.

Мы привыкли определять такие изменения в поведении очень просто: Иван Петрович, дескать, в последнее время стал очень нервным. А каково ему, бедняге, если он сейчас начинает подводить предварительный баланс своей жизни и чаще всего видит итоги в черном свете. Мысли о потерянном времени и упущенных шансах, об иллюзорности достижений гонят сон, и по ночам он часами крутится в постели, впервые остро сознавая, что и силы уже не те, да и память начинает барахлить.

Рубеж пятидесятилетия — время переоценки ценностей, и порою эта «инвентаризация» приносит не слишком приятные плоды.

Ощутив симптомы «возрастной болезни», пятидесятилетний мужчина вступает на тропу поиска. Он ищет то, что позволит ему вновь ощутить пряный вкус полноты жизни или хотя бы компенсировать его отсутствие. Если срывается попытка утвердиться на более высокой ступеньке лестницы, он со страстью отдается хобби или приглашает на закрытый просмотр молоденькую сослуживицу...

Пытаться найти одну-единственную причину «кризиса пятидесятилетних мужчин» бессмысленно. Тут есть и реальные изменения в физиологическом и гормональном состоянии организма, и сознание того, как мало осталось времени до ухода на пенсию, и усталость от многолетней рутины семейной жизни... Так что же, кризис «второй молодости» неизбежен и его нельзя предотвратить?

Большинство психологов считают, что можно — если не предотвратить, то хотя бы значительно облегчить жизнь мужчины «в возрасте». Самое главное, что нужно человеку в это время, возможность излить свои тревоги и заботы умному, компетентному и надежному собеседнику. К сожалению, не всегда наши милые женщины, замученные нелегким бытом и собственными служебными проблемами, в состоянии найти время и душевные силы, чтобы принять на себя роль исповедника, а точнее сказать — поверенного в делах душевных,



Друзья? Мужская дружба всегда воспевалась в литературе как гарант успешного преодоления жизненных трудностей. Так-то оно так, но жизнь показывает, что к началу шестого десятка мужчина обычно теряет постоянные контакты с большинством друзей молодости. Да и те немногие, что остаются, не очень-то подходят — у них самих те же проблемы...

Книг на эту тему не достать, пойти проконсультироваться некуда. И начинает пятидесятилетний мужчина искать друзей в застольях, в романах с молоденькими женщинами, а на худой конец (или в лучшем случае) возиться с машиной или на садовом участке.

Если спросить людей, что они вкладывают в понятие «вторая молодость» мужчины, то из ответов наверняка сложится довольно стереотипная картина: седеющий или лысоватый мужчина примерно пятидесяти лет, потерявший голову из-за молоденькой девушки. Семья принесена в жертву, а окружающие насмешничают над его попытками одеваться и вести себя на манер сверстников юной пассии. Как правило, близкие относятся к этому, как к временному умопомешательству, а жене «седого юноши» дружно советуют хладнокровно подождать, пока не перебесится. Причину подобных возрастных состояний одни видят в том, что мужчина не отгулял своего в молодости. Другие — в гормональной перестройке организма. Третьи усматривают здесь страх перед близящейся старостью — своего рода комплекс «закрывающихся дверей».

На самом деле проблема «второй молодости» куда сложнее и многограннее. Видимо, ее главным признаком можно считать истинный взрыв какой-то страсти, всплеск эмоций, своего рода революцию в прежнем образе жизни. Такие порывы, самозабвенное поглощение чем-то (или кем-то) действительно напоминают юношескую безоглядность. Одни переживают нечто подобное в период андропаузы (начала мужского старения), другие около 40 лет, но чаще всего «вторая молодость» посещает мужчин в возрасте 45—55 лет.

Вопреки бытующим представлениям, наиболее типичным симптомом болезни возраста принято считать не амурные истории, а переоценку профессиональной деятельности. В жизни большинства мужчин работа занимает основное место, и именно на этой арене разыгрываются главные события.

Не редкость, когда мужчины, буквально горевшие на работе и не интересовавшиеся ничем кроме нее, вдруг резко охладевают к делам, но зато начинают со страстью заниматься садовым участком, рыбалкой или физкультурой. Именно из них получаются «физкультурные маньяки», которые укрепление своего здоровья делают содержанием и целью жизни.

Но бывает и наоборот: человек, прозябающий по принципу «работа не волк — в лес не убежит», спохватывается и, считая оставшиеся до пенсии дни, пытается схватить за хвост «синюю птицу успеха». Естественно, что все прочее, включая и семью, отходит на задний план, пока этот «спринт» не прервется инфарктом или инсультом.

Предотвратить кризис «второй молодости» практически невозможно, а вот сделать так, чтобы он прошел быстро и без особого ущерба для психического и физического здоровья мужчин — можно. Для этого нужны согласованные усилия врачей, психологов, а также... профсоюзных работников, руководства предприятий и организаций. Ну, про врачей и психологов вроде понятно, а вот что могут сделать профсоюз и администрация? Не так уж и мало.

Пятидесятилетнему мужчине надо прежде всего помочь вырваться из все сужающегося круга внеслужебных отношений, а проще говоря — дать им возможность найти новых знакомых и приятелей. Сегодня уже стали привычными клубы «Для тех, кому за 30», но не меньше нужны клубы и для тех, кому за 50, пусть называться они будут и по-другому, ну, например, «Зрелость» или «Опыт». Очень важно развитие форм семейного отдыха с подбором групп отдыхающих по возрастному принципу. Когда у супругов есть возможность хоть пару недель провести в атмосфере беззаботного «медового месяца» (будь то пребывание в заводском пансионате или турпоездка за границу), у них вновь появляется интерес друг к другу ,— и уже не кажется, что почва уходит из-под ног.

Серьезно могут помочь пятидесятилетнему мужчине и его руководители. Инструментом такой помощи могут стать, например, курсы повышения квалификации. Направление на курсы — своего рода подтверждение того, что ты нужен, что тебя еще не собираются списывать в запас, а напротив,— ждут подъема на новый уровень квалификации. Зарубежный опыт свидетельствует, что наряду с обучением на курсах там широко и успешно применяется чередование работ. Суть этого метода проста — работника на 2—3 месяца отвлекают делами совсем иного рода, чем он обычно занимался. При таком временном откомандировании зарплата сохраняется неизменной, а требования заключаются в добросовестном выполнении несложной работы, наполненной новым содержанием. Западные специалисты считают, что чередование работ помогает человеку встряхнуться, набраться нового опыта, вновь почувствовать себя нужным, что незамедлит сказаться на состоянии, настроении и в конце концов на его служебных успехах.

Особое внимание зарубежные специалисты уделяют предпенсионной подготовке. Вы скажете,

что в 50 лет большинство мужчин еще в расцвете сил и разговор о пенсии довольно неуместен. Но психологи считают, что подготовку надо начинать заранее, а не тогда, когда почтальон принесет в дом первую пенсию.

Главное в такой подготовке — помочь человеку выработать для себя новый образ жизни, круг интересов, заблаговременно подсказать ему, чем он сможет себя занять, когда у него вдруг появится много свободного времени. День торжественных проводов на пенсию ставит свежеиспеченного пенсионера в положение выпускника школы, готовящегося выбрать себе профессию. Но если профориентация молодежи себя уже оправдала, то ориентацией пенсионеров на новые, посильные им и нужные обществу виды деятельности у нас, к сожалению, практически не занимаются. Хобби это хорошо, но не у всех есть хобби. Нынешние пенсионеры зачастую настолько полны сил и идей, что вполне могут еще трудиться — надо только помочь им найти интересное и достаточно престижное дело. И чем раньше человек сделает для себя выбор будущего пенсионного занятия, чем лучше он к нему подготовится, тем безболезненнее будет выход на пенсию.

Надо сказать, что перестав работать, многие мужчины начинают чаще болеть. Для некоторых поиски оптимальных способов лечения становятся смыслом жизни. Они превращаются в завсегдатаев поликлиник и верных подписчиков журнала «Здоровье». Другие с неменьшим пылом занимаются физкультурой, что по крайней мере, более разумно. Но после шестидесяти труднее наверстать то, что без особого труда можно сохранить в течение всей жизни или хотя бы до того, как «жареный петух клюнет».

Закон природы неизменен — человек рождается, проходит определенный цикл развития и умирает. Кривую жизни биологи рисуют полого поднимающейся и резко падающей. И лишь на каком-то этапе эта кривая идет почти горизонтально. Это период зрелости. Он начинается примерно лет в 25 и продолжается до 40—50 лет — кому как повезет. В пятьдесят же лет начинается чрезвычайно важный, можно даже сказать критический период в жизни человека — период старения.

По счастью, форма «кривой» зависит не только от биологических факторов, но в значительной мере — от воли человека и той помощи, которую он может получить от окружающих. И есть три фактора, которые способны реально и значительно замедлить спад и сделать кривую жизни и после пятидесяти пологой: движение, питание и гигиена повседневной жизни. Об этом мы и поговорим.

Физкультура — лекарство не безобидное, в критическом возрасте физическая передозировка

может и повредить, поэтому в 45—50 лет мужчина должен соблюдать определенные ограничения. Дело в том, что в этот период в организме уже начинают происходить определенные анатомические и функциональные изменения, от которых нельзя просто отмахнуться. Но и в 50 лет можно восстановить многие из своих прежних достоинств: гибкость суставов, стройность фигуры, силу мышц, выносливость сердца и устойчивость нервной системы. Надо только знать, с чего и как начать. Самым приемлемым средством специалисты считают ходьбу, потому что это самое естественное, простое и доступное для любого возраста упражнение. Ходьба позволяет постепенно наращивать нагрузки, что существенно для детренированного организма. Курс очень прост: от прогулок — к походам на длинные дистанции. Конечно, такие походы лучше совершать не по загазованным городским улицам, а по зеленым массивам пригородов. Для того чтобы оценить рубежи, к которым стоит стремиться пятидесятилетнему пешеходу, приведем табличку оценки подвижности для этого возраста (в расчете за год):

— до 700 км — минимальная подвижность;
— до 800 км — слабая подвижность;
— до 900 км — посредственная подвижность;
— до 1000 км — удовлетворительная подвижность;
— до 1100 км — хорошая подвижность;
свыше 1100 км — отличная подвижность

Если рубеж 21 км в неделю (1100 км в год) вы ощущаете как недостаточную нагрузку, что ж, у вас в запасе есть еще гимнастика и бег.

По поводу утренней зарядки можно услышать самые разные мнения, вплоть до того, что она, дескать, вредна для организма — все его системы еще находятся в полусонном состоянии и не способны воспринимать нагрузку. А какова, кстати, нагрузка? Утренняя гимнастика должна продолжаться не более 10—15 минут и включать простые, не слишком интенсивные упражнения. А вот темп должен быть достаточно быстрым. Цель такой зарядки — разогреть основные группы мышц. Всем этим требованиям отвечает схема зарядки, которая включает 6—8 упражнений, каждое из которых повторяется 4—6 раз. При этом начинать надо с упражнений для мышц плечевого пояса или дыхательных упражнений, а затем должны идти упражнения для мышц туловища, ног (или на равновесие), силовые упражнения, упражнения для мышц брюшного пресса, вновь для мышц туловища (но уже другие), бег или прыжки, стимулирующие кровообращение, и под конец — расслабление и выравнивание дыхания.

Ничто так не старит мужчину, как брюшко и сутулые плечи.

О борьбе с полнотой мы еще поговорим, а сейчас — несколько советов по восстановлению нормальной осанки. Это вопрос не только эстетический: сжатая грудная клетка нарушает давление в органах брюшной полости, препятствует нормальному дыханию.

Для восстановления осанки существует немало упражнений, но мы хотим предложить вам один из наиболее удобных методов, поскольку он требует минимальных затрат времени и места. Этот метод предложен доктором Дж. Бендером и основан на использовании изометрических упражнений. Его суть в том, что определенные группы мышц всего на несколько секунд периодически напрягаются, а тело остается неподвижным, а потом наступает расслабление. Чтобы упражнение принесло результат, надо добиваться каждый раз максимального напряжения мышц, а потом их полного расслабления. Эти упражнения очень эффективны, но тот, кто страдает гипертонией или иными нарушениями в деятельности сердечно-сосудистой системы должен посоветоваться с врачом. Попробуйте с помощью приведенных ниже изометрических упражнений восстановить тонус мышц, поддерживающих нормальную осанку, и избавиться от привычной сутулости.

1. Взять сложенное в несколько раз полотенце за оба конца, завести его за затылок и обеими руками изо всех сил тянуть вперед, одновременно изо всех сил напрягая мышцы шеи, чтобы не дать голове наклониться вперед.

2. Сесть на табуретку спиной к стене: плечи прямые, расстояние от стены сантиметров десять, живот втянут, руки опущены вниз, ладони прижаты к стене. Давить ладонями на стенку до ощущения сильного напряжения мышц спины.

3. Стать в проеме двери: туловище чуть наклонено вперед, руки подняты вверх — в стороны, ладони упираются в боковые стенки дверного проема. Давить ладонями на эти боковые стенки до ощущения сильного напряжения мышц верхнего плечевого пояса.

4. Сесть за стол, так подобрав высоту стула, чтобы предплечья лежали на столешнице параллельно полу ладонями вниз. Давить



руками на стол до сильного напряжения мышц спины.

Если вы поняли суть упражнений, то новые их разновидности вы придумаете без труда сами[1]. При этом начинающие должны сохранять напряжение мышц не более 2—3 секунд и каждое упражнение делать только один раз. По мере тренировки продолжительность напряжения мышц может возрасти до 4—6 секунд, а число повторений — до 3 раз. Перед каждым следующим упражнением надо восстановить дыхание.

Люди «в возрасте» за редким исключением любят хорошо и много поесть. А ведь желудок, перегруженный пищей, часть ее переварить просто не в состоянии. Сонливость, вялость, головные боли, катар желудка — часто последствия слишком обильной еды. Врачи утверждают, что лишь незначительная доля полных людей обязана лишним весом гормональным нарушениям, а у большинства — это результат переедания.

Борьба с лишним весом — традиционно воспринимается как борьба с собой. Поэтому постарайтесь себе внушить, что ваши намерения не столько бороться с собой, сколько помочь себе. Такая мотивация значительно облегчит ваши усилия и приблизит результат. К тому же, уяснив, что смысл жизни вовсе не в аппетитном куске мяса или пирожном, вы легче от них откажетесь. Если вы решились пожертвовать этим куском ради здоровья, то прислушайтесь к нескольким советам:

- ежедневно, в любое время года и в любую погоду совершайте часовую прогулку. В выходные дни увеличивайте ее продолжительность и темп;
- утром и вечером 10 минут посвящайте упражнениям, которые помогут вам похудеть;
- откажитесь от сладостей и мучных изделий. Ежедневно выпивайте стакан фруктового сока, но совсем откажитесь от пива;
- вместо 15-минутной послеобеденной дремы приучите себя совершать прогулку примерно в тысячу шагов;
- два раза в неделю замените обед двумя сухариками или ломтиком свежего хлеба и чашкой крепкого чая;
- ужинать садитесь примерно в 7 часов вечера. Избегайте при этом жиров и не переедайте на ночь.

Какие болезни чаще всего подстерегают мужчину в этом возрасте? Инфаркт и аденома простаты. Важную роль в предотвращении обеих этих болезней может сыграть диета. Относительно связи диеты и инфаркта сомнения уже развеяны многочисленными выступлениями врачей и физиологов на страницах печати, по радио и телевидению: надо остерегаться продуктов, богатых жирами, и все будет хо-

---

[1] Подробно об изометрической гимнастике см.: Вигдорчик Е. Без отрыва от совещания // ЭКО. 1981. № 9.

рошо. Но и этого оказалось мало: врачи давно установили, что при инфаркте витамин «С» сосредотачивается в сердце. Это, видимо, имеет большое значение для быстрейшего восстановления сердечной мышцы, но создает трудности для работы всех остальных органов.

Кроме витамина «С», сердце чрезвычайно нуждается в витамине «Е». Канадец, доктор Шат, прославился на весь мир именно тем, что вылечил тысячи сердечных больных с помощью курса витамина «Е». Поэтому вступив в «инфарктоопасную зону», надо позаботиться об удовлетворении витаминной потребности нашего сердца. Больше всего витамина «Е» содержится в ростках пшеницы (именно из них впервые было получено масло, ставшее основой знаменитого лекарственного препарата — токоферола), в растительном масле и зелени. Поэтому неотъемлемым элементом меню на шестом десятке должны стать зеленые салаты с майонезом и селедка. Дешево, вкусно и полезно! Кстати, заботясь о включении в свое меню продуктов, богатых витамином «Е», вы предотвращаете такие неприятные симптомы старости, как тромбофлебит и пигментные пятна на коже лица, которые еще называют «цветы старости». Эти же продукты богаты и витамином «С».

Что касается простаты, то сегодня медицина уже твердо знает, что болезнь эта возникает на фоне дефицита цинка в организме. Поэтому одним из наиболее действенных средств предотвращения аденомы простаты является включение в меню продуктов, богатых цинком.

Больше всего цинка содержится в таких экзотических для нас продуктах, как устрицы, лангусты или омары. Но много цинка и в более доступных нам кальмарах, блюда из которых любят многие мужчины. Богаты цинком и грибы, но, пожалуй, самый доступный источник цинка — семечки подсолнуха и дыни. Усаживаясь смотреть телевизор, прихватите с собой семечки. Эта привычка гораздо полезнее курения и помогает молодым иметь гладкую кожу, зрелым — поддержать потенцию, а стареющим избежать операции удаления простаты.

Весьма частыми и неприятными «новинками» на шестом десятке жизни оказываются для многих мужчин камни в почках и геморрой. На первый взгляд — ничего общего, а вот средством профилактики и от одного, и от другого может стать введение в меню продуктов, богатых магнием. Этот микроэлемент, если получать его ежедневно по 300 мг в сочетании с 10 мг витамина B_6, не только предотвращает появление новых камней, но и способствует рассасыванию уже образовавшихся. Эффект наблюдается почти у 90 % больных, обреченных в ином случае на тяжелые процедуры или операции.

В каких продуктах содержится магний? Больше всего в маке — 526 мг на 100 г маковых зерен, в сухой зелени фасоли — 523 мг, в сое — 322 мг, в пшене — 289 мг, в ячневой крупе — 274 мг, в горохе — 187 мг и в овсяных хлопьях — 133 мг. Кстати, стремясь пополнить запасы магния в организме, отдавайте предпочтение хлебу из муки крупного помола: в белейших булочках магния и следа нет. Вообще, чем чище продукт питания, чем выше степень его рафинирования, тем он бесполезнее![2]

Мы все долго жили в убеждении, что мужчины — пол настолько сильный, что все трудности им по плечу. До сих пор все разговоры о том, что мужчин надо беречь и что стареющий человек требует от общества не только гарантированной пенсии, но и квалифицированной поддержки на скользкой тропинке «вниз под гору», многие встречают с усмешкой. Между тем наше общество стареет — доля людей пожилого возраста неуклонно возрастает, и заботясь о том, чтобы процесс старения протекал менее болезненно, мы решаем задачу огромного социального и экономического значения. На долю пятидесятилетних мужчин приходится очень большой процент наиболее квалифицированных кадров. Помогая им миновать беспокойную пору «второй молодости» мы сохраняем обществу качество и эффективность их работы и приумножаем его богатства.

[2] **Подробнее** о микроэлементах вы тоже можете прочитать: Вигдорчик Е. Микроэлементы на страже здоровья; Панин Л. Эта целебная диета // ЭКО, 1983, № 1.

ФРАЗЫ

Чему же теперь удивляться, если мы раньше совершенно ничего не знали?

Проблема не так будет волновать, если создать еще одну.

Взялись за руки и начали пинать друг друга ногами.

Чтобы не было дефицита, надо чтобы его испытывали абсолютно все.

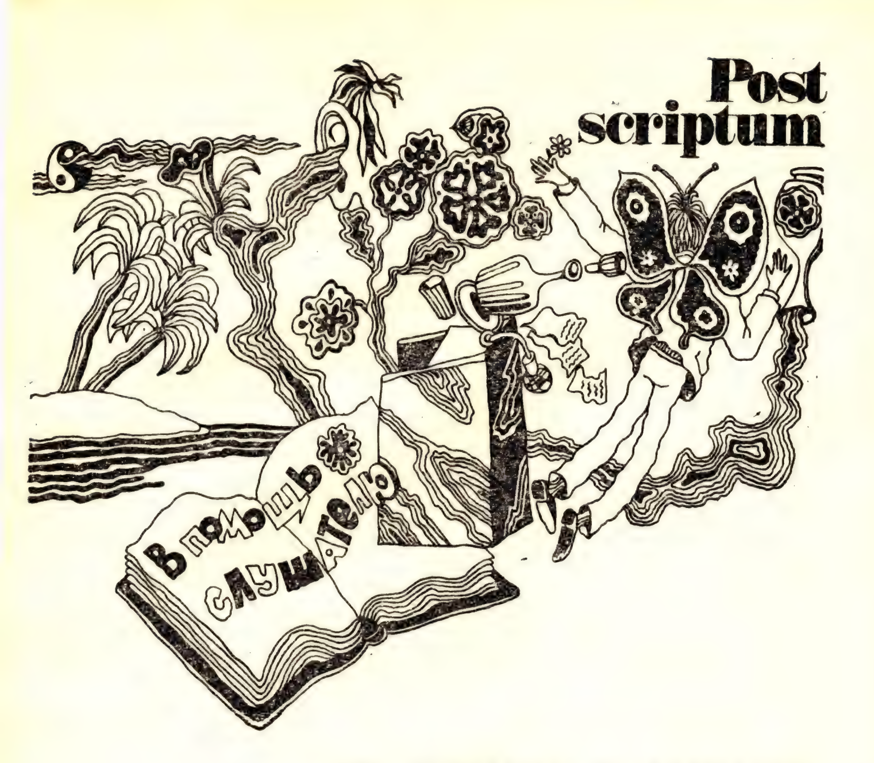
Боритесь с недостатками, пока они есть.

Тому, кто занимает не свое место, терять нечего.

Насколько надо снизить требования, чтобы все было на высшем уровне.

Культуру надо загонять в массы, или людей в театры?

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград



НЕ ПРИХОДЯ В СОЗНАНИЕ

В. ВИНОКУР,
Ленинград

Если вы присутствуете на лекции, вам ничего не остается, как выражать свое отношение к лектору и его выступлению. Чаще всего это делается в форме отвлеченного фантазирования, полудремы, а то и откровенного сна. Последнее является уделом, несомненно, честных и мужественных людей, ибо связано для них с целым рядом нелегких переживаний и даже угрожающих последствий.

Для ораторов существует множество пособий, и нам кажется, что пора восстановить справедливость и создать пособие «В помощь слушателю», коих на любом заседании существенно больше, чем ораторов. Настоящая статья — первая, возможно не лишенная некоторых недостатков проба, первый шаг в этом направлении.

Итак, необходимо усесться поглубже в кресло. Воротник рубашки расстегнут, узел галстука немного распущен. Закройте глаза. Тело расслаблено, дыхание легкое и свободное. Вы совершенно спокойны.

Все тревоги и волнения постепенно уходят. Приятное чувство тепла и покоя овладевает вами. Вы медленно погружаетесь в себя и наслаждаетесь упоительным ощущением внутреннего комфорта. Никакие посторонние звуки не отвлекают вас.

Голову наклоните вперед, это освобождает дыхание и предупреждает храп, который, во-первых, может вывести из себя любого оратора, во-вторых, вызвать протест коллег, в-третьих, мешает вам слушать лектора, а главное, повышает риск развития сердечно-сосудистых заболеваний, как установили зарубежные исследователи.

Самое сложное — сохранить равновесие во время лекции. Древние греки давно заметили, что наиболее устойчивая в пространстве фигура — треугольник. Для того чтобы голова была надежно закреплена и не моталась в разные стороны, соорудите ей опоры из рук. Этим вы избежите запрокидывания головы и существенно снизите угрозу падения на пол. Помните, что выкарабкиваться из-под стульев приходится, как правило, при очень нездоровом возбуждении зала; вряд ли вас устроит шанс стать объектом шуток и язвительных замечаний. Однако, несмотря на очевидные достоинства этой конструкции, время от времени позу следует менять.

Глаза лучше всего прикрыть ладонью, а лоб слегка наморщить. Это создает видимость напряженной работы мысли и производит хорошее впечатление.

Некоторые люди разговаривают во сне, иные даже вскрикивают. Громкие выкрики могут разбудить и вас, и ваших соседей. Как правило, это случается, когда в ткань сновидений вплетаются кошмары: проценты выполнения, поиск альтернативных решений и т. д. В этих случаях после лекции остается ощущение усталости, разбитости, раздражения, что не может не сказаться самым отрицательным образом не только на самочувствии, но и на производственном климате. Так что от привычки говорить во сне лучше активно избавляться.

Не стоит пугаться, если во время лекции вы ощутите вдруг гнетущую тишину. Это значит, что остальные тоже глубоко ушли в себя...

Если засыпание должно происходить быстро, то просыпаться следует постепенно, без резких движений и восклицаний. Спокойно оглянитесь, отдышитесь, подождите несколько секунд, и, приняв осмысленный вид, вливайтесь в заключительные аплодисменты. Вы неплохо отдохнули, поэтому и сам оратор, и его доклад произвели на вас приятное впечатление.

В заключение автор хочет заверить читателей настоящего «Пособия» в своей готовности к конструктивной полемике и будет признателен за предложения и замечания по его улучшению и дополнению.

Рис. В. КРИВОБОКОВА

содержание

В следующий номер готовятся:

● Статья кандидата экономических наук Б. Е. Кваснюка «Миф о чрезмерной норме накопления», в которой рассматриваются вопросы соотношения потребления и накопления в нашей экономике

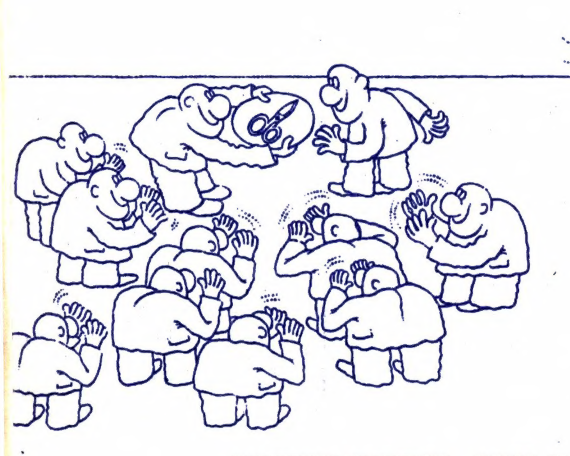
● «Круглый стол» «ЭКО» о проблемах ценообразования на топливо и энергию

● Под рубрикой «Новые формы хозяйствования» подборка материалов «Нулевой вариант» о том, нужно ли содержать министерства за счет отчислений от прибыли предприятий. В более общем плане проблема формулируется так: быть ли министерствам органами государственного управления или выступать в ином качестве?

● Статья А. Г. Вишневского «Семья без подпорок» и беседа нашего корреспондента с известным ленинградским социологом С. И. Голодом «Революция любви и эволюция семьи» под рубрикой «„ЭКО" в кругу семьи»

● Ответы на вопросы читателей по нашей предыдущей публикации вы найдете в статье нашего корреспондента М. Н. Левиной «Прием ведет доктор Бутейко»

● А также материалы рубрик «Точка зрения», «Публицистика», «Зарубежный опыт», «Советы деловому человеку» и других



КАЗАНСКИЙ ХУДОЖНИК РУШАН ГАТАУЛЛИН – ЛАУРЕАТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК В ЯПОНИИ И ИТАЛИИ , ПЕЧАТАЕТСЯ РЕГУЛЯРНО В ТАТАРСКОМ ЮМОРИСТИЧЕСКОМ ЖУРНАЛЕ "ЧАЯН" ("СКОРПИОН"). В ЭТОМ ГОДУ РУШАН ОКОНЧИЛ КАЗАНСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТИТУТ. ДВУМЯ РИСУНКАМИ ОН ОН НАЧИНАЕТ ЛЕЧЕНИЕ САТИРОЙ ЧИТАТЕЛЕЙ "ЭКО".

ЭКО ИНДЕКС 71117 ЦЕНА 70 КОП



7·1989 ЭКО